

**ANALISIS STRUKTUR DAN KEBAHASAAN DALAM
PENULISAN TEKS NEGOSIASI SISWA DI MAN 2 BOYOLALI**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Adab dan Bahasa
Institut Agama Islam Negeri Surakarta untuk Memenuhi
Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
Dalam Bidang Tadris Bahasa Indonesia



Oleh:

GEMA RIFA CAHYANINGRUM

NIM : 163151057

**PROGRAM STUDI TADRIS BAHASA INDONESIA
FAKULTAS ADAB DAN BAHASA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SURAKARTA
2020**

NOTA PEMBIMBING

Hal : Skripsi Sdr. Gema Rifa Cahyaningrum
NIM : 163151057

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Adab dan Bahasa
IAIN Surakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca dan memberikan arahan dan perbaikan seperlunya, maka saya selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara.

Nama : Gema Rifa Cahyaningrum

NIM : 163151057

Judul : Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di MAN
2 Boyolali

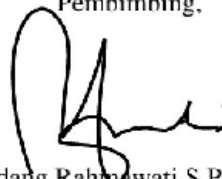
Telah memenuhi syarat untuk diajukan pada sidang munaqasyah skripsi guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Tadris Bahasa Indonesia.

Demikian, atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 18 November 2020

Pembimbing,






Endang Rahmawati S.Pd., M.Pd.

NIP. 198705142017012121

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di MAN 2 Boyolali** yang disusun oleh Gema Rifa Cahyaningrum telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi Fakultas Adab dan Bahasa IAIN Surakarta pada hari Selasa tanggal 1 Desember 2020 dan dinyatakan telah memenuhi syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Tadris Bahasa Indonesia.

Penguji 1	<u>Ferdi Arifin, M. A.</u>	
Merangkap sebagai	NIP.-	
Ketua Sidang		
Penguji 2	<u>Endang Rahmawati, S.Pd., M.Pd.</u>	
Merangkap sebagai	NIP. -	
Sekretaris Sidang		
Penguji Utama	<u>Elen Inderasari, S.Pd., M.Pd.</u>	
	NIP. 19850424201503 2 005	

Surakarta, 18 November 2020

Mengetahui,

Dekan Fakultas Adab dan Bahasa

IAIN Surakarta



Prof. Dr. Irena Suharto, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19710403 199803 1 005

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT dengan terselesaikannya penelitian ini maka karya ini saya persembahkan kepada.

1. Alm. Papa dan Mama yang senantiasa memberikan dukungan baik moril maupun materiil kepada penulis yang tidak dapat penulis balas dengan apapun.
2. Bapak, Ibu dan Keluarga yang telah memberikan dorongan motivasi kepada penulis.
3. Ibu Endang Rahmawati, S.Pd., M.Pd., selaku pembimbing yang senantiasa sabar dalam memberikan koreksi dan dorongan motivasi kepada penulis.
4. Kakakku Muniroh beserta suami yang sudah penulis anggap sebagai orang tua sendiri yang telah mendidik dan membesarkan penulis selama ini.
5. Adik-adikku, Audrya dan Aisy yang selalu memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis.
6. Keluarga besar Bani Salwan yang senantiasa tulus memberikan doa dan dukungan kepada penulis.
7. Bilal Ihtiar, Ilma Dzina Setyowati, Laylathus Sholihah, Erlina Sulistyawati, Nurul Fatmawati dan Endah Ridha Sevira yang selalu menemani dan memberikan dukungan motivasi kepada penulis selama mengerjakan skripsi dan menempuh pendidikan S1.
8. Keluarga TBI B 2016 IAIN Surakarta dan teman-teman TBI tahun 2016, yang saling memberikan dukungan untuk menyelesaikan penulisan skripsi.
9. Teman-teman satu bimbingan, yang telah memberikan dukungan untuk tetap semangat menyelesaikan penulisan skripsi.
10. Almamater IAIN Surakarta.

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.”

(QS. Al Insyirah 5-6)

“Jangan jadikan pendidikan sebagai alat untuk mendapatkan harta, demi memperoleh uang untuk memperkaya dirimu. Belajarlah supaya tidak menjadi orang bodoh dan dibodohi oleh orang.”

(Ulilamrir Rahman)

“Percayalah bahwa setiap manusia dilahirkan dengan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Dengan begitu, jangan hanya melihat pada kelebihan yang dimiliki orang lain tanpa mengetahui bagaimana ia menjalani hidupnya setiap hari.”

(Gema Rifa Cahyaningrum)

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini.

Nama : Gema Rifa Cahyaningrum

NIM : 163151057

Program Studi : Tadris Bahasa Indonesia

Fakultas : Adab dan Bahasa

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul **Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di MAN 2 Boyolali** adalah asli hasil karya atau penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi dari karya orang lain. Apabila di kemudian hari diketahui bahwa skripsi ini adalah hasil plagiasi maka saya siap dikenakan sanksi akademik.

Surakarta, 18 November 2020

Yang Menyatakan

Gema Rifa Cahyaningrum

NIM : 163151057

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan bimbingan-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di MAN 2 Boyolali**. Shalawat dan salam semoga tetap senantiasa dilimpahkan kepada junjungan dan uswatun hasanah kita, Rasulullah Muhammad SAW.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari adanya bimbingan, motivasi, dan bantuan dari berbagai pihak, untuk itu saya haturkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Mudhofir Abdullah, S.Ag., M.Pd., selaku Rektor IAIN Surakarta.
2. Prof. Dr. Toto Suharto, S.Ag., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Adab dan Bahasa IAIN Surakarta.
3. Dr. Siti Isnaniah, S.Pd., M.Pd. selaku Ketua Program Studi Tadris Bahasa Indonesia IAIN Surakarta.
4. Endang Rahmawati, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
5. Segenap dosen Tadris Bahasa Indonesia yang telah memberikan ilmu.
6. Kedua orang tua dan keluarga besar yang selalumemberikan doa, semangat, dukungan dan dorongan kepada penulis.

Penulis juga menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Surakarta, 18 November 2020

Penulis,

Gema Rifa Cahyaningrum

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
NOTA PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
MOTTO.....	v
PERNYATAAN KEASLIAN	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
ABSTRAK	xi
ABSTRACT	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan penelitian	6
D. Manfaat penelitian	6
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kajian Teori	9
B. Kajian Pustaka	29
C. Kerangka berpikir	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian.....	36
B. Sumber Data.....	38
C. Teknik Pengumpulan Data.....	39
D. Teknik Keabsahan Data	41
E. Teknik Analisis Data.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data.....	44
B. Analisis Data.....	46
1. Analisis Struktur Orientasi Dalam Penulisan Teks Negosiasi	47
2. Analisis Struktur Pengajuan Dalam Penulisan Teks Negosiasi	49
3. Analisis Struktur Penawaran Dalam Penulisan Teks Negosiasi	51
4. Analisis Struktur Persetujuan Dalam Penulisan Teks Negosiasi	52
5. Analisis Kebahasaan Kalimat Harapan (Optatif) Dalam Penulisan Teks Negosiasi.....	55
6. Analisis Kebahasaan Kalimat Bersyarat Dalam Penulisan Teks Negosiasi	57
7. Analisis Kebahasaan Konjungsi Penyebab Dalam Penulisan Teks Negosiasi	59
8. Analisis Kebahasaan Kalimat Persuasif Dalam Penulisan Teks Negosiasi	60
9. Analisis Kebahasaan Kalimat Deklaratif Dalam Penulisan Teks Negosiasi	62
10. Analisis Kebahasaan Bahasa Santun Dalam Penulisan Teks Negosiasi	64
11. Analisis Kebahasaan Kalimat Interogatif Dalam Penulisan Teks Negosiasi	66
12. Analisis Kebahasaan Kalimat Argumentatif Dalam Penulisan Teks Negosiasi.....	68
13. Analisis Kebahasaan Pasangan Tuturan Dalam Penulisan Teks Negosiasi	68
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	75

B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN	82
A. Lampiran Pekerjaan Siswa	82
B. Lampiran Tabel Struktur dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Kelas X Di MAN 2 Boyolali.....	114
C. Lampiran Tabel Kebahasaan dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Kelas X di MAN 2 Boyolali	146
D. Lampiran Wawancara Guru	170
E. Lampiran Rencana Pelaksanaan Pembelajaran	172

ABSTRAK

Cahyaningrum, Gema Rifa. 2020, *Analisis Struktur Dan Kebahasaan Dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Di MAN 2 Boyolali*. Skripsi: Program Studi Tadris Bahasa Indonesia, Fakultas Adab dan Bahasa, IAIN Surakarta.

Pembimbing: Endang Rahmawati, S.Pd., M.Pd.

Kata Kunci: struktur, kebahasaan, teks negosiasi.

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali. Berdasarkan teori yang digunakan struktur teks negosiasi diklasifikasikan menjadi empat yaitu orientasi, pengajuan, penawaran dan persetujuan, serta kebahasaan dalam teks negosiasi diklasifikasikan menjadi sembilan yaitu kalimat harapan, kalimat bersyarat, konjungsi penyebab, kalimat persuasif, kalimat deklaratif, kalimat interogatif, kalimat argumentatif dan pasangan tuturan.

Jenis penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, content analisis dan wawancara mendalam. Keabsahan data menggunakan teori triangulasi metode Moleong. Teknik ini dilakukan dengan cara analisis dokumen dan wawancara. Teknik analisis data yang digunakan model interaktif Milles dan Huberman yang meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian dan analisis data terhadap analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali, peneliti menemukan 4 dari 43 teks negosiasi dengan struktur teks tidak lengkap dan 39 teks negosiasi memiliki struktur lengkap, teks tersebut tidak terdapat struktur orientasi sebagai tahap awal pada struktur teks negosiasi. Peneliti juga menemukan 387 unsur kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi. Unsur kebahasaan tersebut meliputi: (1) kalimat harapan berjumlah 20 data, (2) kalimat bersyarat berjumlah 40 data, (3) konjungsi penyebab berjumlah 17 data, (4) kalimat persuasif berjumlah 32 data, (5) kalimat deklaratif berjumlah 31 data, (6) bahasa santun berjumlah 37 data, (7) kalimat interogatif berjumlah 74 data, (8) kalimat argumentatif berjumlah 47 data, (9) pasangan tuturan berjumlah 89 data.

ABSTRACT

Cahyaningrum, Gema Rifa. 2020, Analysis of Structure and Linguistics in Writing Student Negotiation Texts at MAN 2 Boyolali. Thesis: Indonesian Language Tadris Study Program, Faculty of Adab and Languages, IAIN Surakarta.

Advisor: Endang Rahmawati, S.Pd., M.Pd.

Keywords: structure, language, negotiation text.

This study aims to describe the form of structural and linguistic analysis in writing student negotiation texts at MAN 2 Boyolali. Based on the theory used, the structure of the negotiation text is classified into four, namely orientation, submission, bid and agreement, and language in the negotiation text is classified into nine, namely hope sentences, conditional sentences, causal conjunctions, persuasive sentences, declarative sentences, interrogative sentences, argumentative sentences and pairs. speech.

This type of research uses a qualitative descriptive method. Data collection techniques in this study were observation, content analysis and in-depth interviews. The validity of the data used the Moleong method of triangulation theory. This technique is done by means of document analysis and interviews. The data analysis technique used was Milles and Huberman's interactive model which included data collection, data reduction, data presentation and conclusion drawing.

The results of the research and data analysis on the structural and linguistic analysis in writing student negotiation texts at MAN 2 Boyolali, the researcher found that 4 of 43 negotiation texts with incomplete text structures and 39 negotiation texts have complete structures, the text has no orientation structure as an initial stage in negotiation text structure. The researcher also found 387 linguistic elements in writing negotiation texts. These linguistic elements include: (1) wish sentences totaling 20 data, (2) conditional sentences totaling 40 data, (3) causal conjunctions totaling 17 data, (4) persuasive sentences totaling 32 data, (5) declarative sentences totaling 31 data, (6) polite language totaling 37 data, (7) interrogative sentences totaling 74 data, (8) argumentative sentences totaling 47 data, (9) speech pairs totaling 89 data.

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Teks Negosiasi	19
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir	35
Gambar 3.1 Teknik Analisis Data	43

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jadwal Penyusunan Laporan Penelitian	38
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

A. Lampiran Pekerjaan Siswa	82
B. Lampiran Tabel Struktur dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Kelas X Di MAN 2 Boyolali.....	114
C. Lampiran Tabel Kebahasaan dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Kelas X di MAN 2 Boyolali	146
D. Lampiran Wawancara Guru	170
E. Lampiran Rencana Pelaksanaan Pembelajaran	172

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bahasa Indonesia menjadi salah satu mata pelajaran pokok diberbagaitataran pendidikan di Indonesia. Setiap mata pelajaran memiliki standar kemampuan yang berbeda-beda dalam pelaksanaan pembelajaran. Standar kemampuan pada mata pelajaran bahasa Indonesia disesuaikan dengan tingkatan dalam pendidikan yakni SD, SMP dan SMA. Standar kemampuan dalam pembelajaran bahasa idealnya mencakup empat jenis keterampilan dasar dalam berbahasa yang mesti dikuasai siswa sebagai standar pencapaian kompetensi pembelajaran bahasa. Kemampuan dasar berbahasa sama halnya dengan keterampilan wajib yang patut dikuasai oleh siswa dalam pembelajaran bahasa Indonesia sebagai hasil kegiatan pembelajaran yang telah dilakukan.

Empat jenis kecakapan berbahasa yang mesti dikuasai oleh siswa pada mata pelajaran bahasa Indonesia yakni mencakup keterampilan berbicara, menulis, menyimak dan membaca. Dalman (2015: 2) menyatakan bahwa empat aspek kecakapan berbahasa bersangkut paut dan saling menentukan. Aspek kecakapan tersebut tentunya juga disesuaikan dengan tingkat suatu pendidikan. Penelitian Putri (2016: 1) menyatakan bahwa mata pelajaran bahasa Indonesia kurikulum 2013 menekankan pada kemampuan dan kecakapan menalar siswa mengenai suatu teks berdasarkan jenis, kaidah dan

konteks di dalamnya yang berkaitan dengan empat aspek dasar kecakapan dalam berbahasa.

Kecakapan menulis menjadi salah satu kecakapan berbahasa yang sering dianggap sulit serta kurang diminati oleh siswa. Kegiatan menulis merupakan kegiatan kompleks yang dituntut untuk dapat menyusun kata serta membangun makna tulisan yang dituangkan ke dalam bahasa tulis. Dalman (2016: 4) mengemukakan menulis merupakan aktivitas merangkai huruf menjadi sebuah kata atau kalimat yang ditujukan kepada orang lain sehingga dapat dipahami maksud dan tujuan dari yang disampaikan dalam suatu tulisan. Keterampilan menulis memerlukan kesabaran, kejelian dan keuletan untuk menuangkan ide dalam bentuk tulisan (Nurpadilah, dkk., 2018: 490).

Materi bahasa Indonesia kurikulum 2013 menerapkan pembelajaran berbasis teks yang mencakup bahasa tulis dan bahasa lisan. Farhan, dkk. (2018: 224) menyatakan pola dalam pembelajaran berbasis teks menjadikan siswa lebih memahami dan mengenal berbagai jenis teks berdasarkan penggunaan bahasa yang sesuai dengan konteks dan fungsi teks. Pada pembelajaran berbasis teks siswa dituntut untuk dapat mencerna, mengolah, merundingkan, merombak, serta menciptakan sebuah teks (Hendrawanto, 2017: 1-2). Adapun Lestari dan Mulyani (dalam Hendrawanto, 2017: 2) menyatakan bahwa pembelajaran bahasa berbasis teks menjadikan bahasa tidak hanya sebagai sebuah media dalam berkomunikasi, melainkan sebagai pengembangan kemampuan dalam berpikir siswa. Berlandaskan paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam penerapan pembelajaran bahasa

berbasis teks pada kurikulum 2013 selain menitikberatkan pemahaman siswa terhadap suatu materi, siswa juga dituntut untuk mengolah, mendiskusikan, serta memproduksi teks dengan melibatkan empat kecakapan berbahasa.

Kecakapan menulis dalam materi bahasa Indonesia terdapat hampir di seluruh kompetensi dasar (KD), salah satunya terdapat pada materi teks negosiasi tingkat SMA kelas X pada KD 4.11 yaitu mengonstruksi teks negosiasi dengan memperhatikan isi, struktur dan kebahasaan teks negosiasi. Berdasarkan KD tersebut, siswa dituntut untuk dapat memahami isi, struktur dan kebahasaan yang terdapat pada teks negosiasi. Selain itu, siswa juga dituntut untuk dapat mengonstruksi atau membuat teks negosiasi dengan memperhatikan isi yang akan disampaikan serta struktur dan kebahasaan yang sesuai dengan teks negosiasi.

Kosasih (2014: 87) mengemukakan bahwa teks negosiasi termasuk dalam teks diskusi mengenai isu tertentu dengan disertai argumen dari beberapa pihak yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan dari berbagai pihak. Teks negosiasi termasuk dalam jenis teks tanggapan bergenre transaksional yang bertujuan untuk menginformasikan barang ataupun layanan dengan cara bernegosiasi (Mahsun, 2014: 22). Adapun materi pada teks negosiasi mencakup struktur pembangun teks dan kebahasaan dalam teks negosiasi. Berdasarkan hal tersebut siswa diharapkan dapat menulis teks negosiasi sesuai dengan struktur yang meliputi orientasi permasalahan, pengajuan, penawaran dan persetujuan pada teks negosiasi. Selain itu, siswa harus memperhatikan aspek kebahasaan dalam menulis teks negosiasi yang

meliputi penggunaan kalimat persuasif, deklaratif, bahasa santun, interogatif, argumentatif dan pasangan tuturan.

Berlandaskan pada hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan dengan guru bidang studi bahasa Indonesia di MAN 2 Boyolali, diketahui bahwa siswa masih mengalami kesulitan untuk menulis, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti siswa tidak tertarik pada kegiatan menulis, kurang memperhatikan penggunaan bahasa baku dalam mengerjakan tugas, kurang tertarik pada pembelajaran bahasa Indonesia, hingga metode pembelajaran bahasa yang dianggap membosankan. Arianti (2017) dalam penelitiannya menyatakan penyebab dari rendahnya kemampuan menulis siswa khususnya teks negosiasi disebabkan oleh penerapan teknik, strategi dan metode dalam penyampaian materi teks negosiasi yang tidak menarik sehingga siswa kurang memahami materi yang disampaikan.

Selain faktor minat siswa untuk menulis yang masih rendah, pada pembelajaran menulis teks negosiasi masih terdapat siswa yang belum sepenuhnya memahami struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi. Terdapat siswa yang tidak mencantumkan beberapa struktur teks negosiasi. Contohnya siswa tidak mencantumkan salah satu struktur, seperti bagian orientasi, pengajuan, penawaran, atau pada bagian persetujuan dalam teks negosiasi. Hal tersebut menyebabkan struktur teks negosiasi yang tidak sempurna karena terdapat bagian struktur yang rumpang pada teks negosiasi.

Teks negosiasi dipilih sebagai objek dalam penelitian ini, dikarenakan teks negosiasi merupakan salah satu teks yang didalamnya terdapat kegiatan

sehari-hari dilingkungan sosial, seperti pada proses tawar-menawar kegiatan jual beli dan persetujuan dalam pembuatan peraturan-peraturan organisasi. Sehingga siswa tentu sering menjumpai dan mempraktikkan kegiatan bernegosiasi pada kehidupan sehari-hari. Selain itu, teks negosiasi merupakan salah satu materi bahasa Indonesia di kelas X yang menekankan pada empat kecakapan dasar dalam berbahasa. Manik (2016) dalam penelitiannya menyatakan melalui pembelajaran negosiasi di sekolah, siswa diharapkan mampu menyelesaikan permasalahan dengan cara yang baik serta melatih sikap siswa saat bernegosiasi dan berinteraksi di lingkungan sosial. Selain itu pembelajaran teks negosiasi bertujuan untuk melatih siswa terampil dalam bernegosiasi, memahami konteks dan strategi dalam bernegosiasi (Jatmiko, 2017: 358).

MAN 2 Boyolali dipilih sebagai tempat penelitian untuk mencari data mengenai teks negosiasi dikarenakan memiliki catatan baik dalam bidang akademik maupun non akademik serta aktif berpartisipasi pada perlombaan sastra serta salah satu guru bidang studi bahasa Indonesia merupakan ketua dari MGMP Bahasa Indonesia karesidenan Surakarta. Berdasarkan faktor tersebut, diharapkan siswa MAN 2 Boyolali dapat lebih memahami isi dari materi bahasa Indonesia salah satunya teks negosiasi dengan lebih baik dibandingkan dengan sekolah lainnya.

Berlandaskan latar belakang tersebut, peneliti berkeinginan untuk melakukan penelitian dengan menganalisis penulisan teks negosiasi siswa berdasarkan struktur dan kaidah kebahasaan di MAN 2 Boyolali, dengan

judul Analisis Struktur dan Kebahasaan dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa di MAN 2 Boyolali. Penelitian ini membahas struktur teks negosiasi dan kebahasaan teks negosiasi yang ditulis siswa kelas X di MAN 2 Boyolali.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana struktur penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali?
2. Bagaimana penulisan kebahasaan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan:

1. struktur penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali.
2. penulisan kebahasaan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya perbendaharaan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang penulisan teks negosiasi berdasarkan struktur dan kebahasaan yang benar.

2. Manfaat Praktis

a. Manfaat bagi siswa

- 1) Hasil penelitian ini, diharapkan dapat mempermudah siswa memahami struktur dan kebahasaan teks negosiasi.
- 2) Hasil penelitian ini, diharapkan dapat meningkatkan minat siswa terhadap menulis teks negosiasi.
- 3) Hasil penelitian ini, diharapkan dapat memperluas pengetahuan siswa mengenai teks negosiasi

b. Manfaat bagi guru

- 1) Hasil penelitian ini, diharapkan dapat digunakan sebagai indikator dalam mendeteksi permasalahan yang dialami oleh siswa terkait dengan penulisan teks negosiasi.
- 2) Hasil penelitian ini, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi guru dalam menyampaikan materi teks negosiasi.
- 3) Hasil penelitian ini, sebagai bahan masukan bagi guru untuk memastikan siswa telah memahami materi yang diajarkan.

c. Manfaat bagi pembaca

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat menambah pandangan dan pemahaman mengenai penulisan teks negosiasi yang sesuai dengan struktur dan kebahasaan pada teks negosiasi.

d. Bagi peneliti lain

Hasil penelitian ini, diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan bagi peneliti lain yang akan melaksanakan penelitian lebih lanjut mengenai teks negosiasi.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Hakikat Keterampilan Menulis

a. Pengertian menulis

Dalman (2015: 3) berpendapat menulis merupakan cara yang digunakan untuk berkomunikasi dan menyampaikan informasi melalui bahasa tulis sebagai media penyampaian kepada pihak lain. Lebih lanjut Rukayah (2013: 6) menyatakan menulis adalah suatu proses sosial dalam bentuk formal maupun informal. Nurjamal, dkk. (2011: 69) menyatakan menulis adalah kemampuan mengemukakan gagasan atau perasaan melalui media tulis dengan tujuan menginformasikan, membujuk, mengajak atau menghibur dan meyakinkan pembaca. Kusmana (2014: 16) menyatakan menulis merupakan aktivitas yang produktif, aktif dan kreatif dalam berbahasa.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa menulis adalah salah satu bentuk berkomunikasi secara tidak langsung untuk menyampaikan pesan atau ide melalui bahasa tulis dengan tujuan untuk menghibur, menginformasikan dan meyakinkan pihak lain yang membacanya, selain itu kegiatan menulis juga memerlukan pengetahuan yang luas untuk memudahkan penulis dalam proses menulis.

b. Pengertian Keterampilan Menulis

Soebacman (2014: 10) menyatakan bahwa keterampilan menulis adalah suatu kemampuan yang dipelajari oleh manusia sejak awal mengenal dan mempelajari kosakata. Tarigan (2008: 23) menyatakan keterampilan menulis termasuk dalam keterampilan bahasa yang bersifat ekspresif dan produktif. Lebih lanjut, Zainnurahman (2011: 2) menyatakan bahwa keterampilan menulis menjadi salah satu keterampilan yang sulit dikuasai oleh setiap orang, khususnya menulis pada ranah akademik. Yarmi (2014: 10) dalam penelitiannya menyatakan bahwa keterampilan menulis adalah kesanggupan individu dalam proses menciptakan, mengemukakan, mengorganisasikan, merangkai sebuah ide atau gagasan secara tertulis sehingga dapat dipahami oleh orang lain. Adapun keterampilan menulis merupakan kemampuan puncak sebagai tolok ukur keterampilan seseorang dalam berbahasa (Nurjamal, dkk., 2011: 4).

Berlandaskan pendapat ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa keterampilan menulis merupakan keterampilan bahasa yang sangat kompleks dan bersifat produktif, sehingga memerlukan proses berlatih dan berpengetahuan luas untuk mengembangkan keterampilan dalam menulis. Menulis melibatkan proses berpikir untuk mencurahkan pokok pikiran atau gagasan dengan bahasa tulis dan memperhatikan ketentuan dalam menulis.

c. Manfaat Menulis

Kegiatan menulis menurut Rukayah (2013: 8) memiliki lima manfaat sebagai berikut.

- 1) Menulis mampu mengatasi rasa trauma
- 2) Menulis mampu menjernihkan pikiran
- 3) Menulis dapat membantu memecahkan masalah
- 4) Menulis dapat membantu mengingat informasi

Leonhardt (dalam Yarmi, 2014: 10) mengemukakan sepuluh alasan penting gemar menulis bagi siswa, sebagai berikut.

- 1) Menyukai suatu kegiatan merupakan prasyarat dalam keberhasilan siswa di berbagai bidang seperti dalam bidang menulis.
- 2) Siswa yang melakukan kegiatan menulis secara rutin dan teliti, merupakan modal awal menjadi seorang penulis.
- 3) Siswa yang menyukai kegiatan menulis dapat mengembangkan gaya dalam kepenulisan.
- 4) Siswa belajar menulis dengan fokus yang tajam dan jelas.
- 5) Membiasakan menulis pada siswa menjadikan siswa lebih terampil dalam penggunaan tata bahasa dan struktur kalimat.
- 6) Siswa yang gemar menulis, lebih disiplin dalam mengerjakan tugas laporannya.
- 7) Siswa lebih mudah untuk memahami hal-hal baru.
- 8) Menjadi siswa yang unggul hampir disemua bidang studi.

- 9) Siswa yang gemar menulis, mudah mengatasi trauma emosionalnya.
- 10) Penulis yang terampil dan kompeten memiliki keunggulan dalam berbagai bidang pekerjaan.

Sementara itu, Sardila (2015: 114) dalam penelitiannya menyatakan manfaat yang diperoleh dalam kegiatan menulis sebagai suatu sarana, sebagai berikut.

- 1) Penghilang stress atau rasa tertekan, dengan cara menulis seorang penulis dapat mengungkapkan perasaannya sehingga perasaan tertekan sedikit demi sedikit akan berkurang.
- 2) Alat untuk menyimpan kenangan, dengan menuliskan berbagai peristiwa yang dialami, penulis dapat menyimpan kenangan lebih lama.
- 3) Membantu memecahkan masalah, membuat daftar dengan menuliskan penyebab terjadinya suatu masalah dan hal-hal yang dapat membantu memecahkan permasalahan dapat memudahkan seseorang untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi.
- 4) Melatih berpikir secara sistematis, ketika membuat tulisan ilmiah penulis dituntut untuk menulis secara sistematis sehingga pembaca dapat mengetahui tujuan dan maksud dalam tulisan tersebut.

Soebacman (2014: 21-26) mengemukakan manfaat yang diperoleh dalam kegiatan menulis, sebagai berikut.

- 1) Menulis sebagai media dakwah.

- 2) Menulis merupakan media belajar.
- 3) Menulis merupakan media komunikasi yang baik.
- 4) Menulis menghasilkan ide atau gagasan baru.
- 5) Menulis dapat membentuk pribadi yang bijak dan santun.
- 6) Menulis menjadikan hidup lebih produktif.
- 7) Menulis melatih diri untuk dapat memecahkan masalah.

d. Tujuan Menulis

Tarigan (2008: 25-26) mengemukakan bahwa tujuan menulis merupakan bagian dalam tujuan penugasan yang diberikan kepada siswa untuk melatih kecakapan dan kreativitas siswa dalam kegiatan menulis. Sardila (2015: 114) dalam penelitiannya mengemukakan tujuan dalam menuangkan ide atau gagasan melalui kegiatan menulis bagi diri sendiri, yaitu: untuk menyusun suatu rencana, untuk menata ide atau gagasan dan sebagai pengingat agar tidak mudah lupa, selain untuk diri sendiri tujuan menulis juga berguna untuk orang lain seperti menginformasikan pesan kepada pembaca, sebagai dokumen autentik, mempengaruhi pandangan pembaca, dan sebagainya. Adapun Kusmana (2014: 18-20) menyatakan tujuan menulis adalah mempengaruhi pembaca melalui tulisan, berkomunikasi, memahai gagasan penulis, memecahkan permasalahan dan menyenangkan pembaca.

Soebacman (2014: 21-26) menyatakan tiga hal menjadi tujuan seseorang dalam menulis sebagai berikut.

1) Mempengaruhi

Tulisan yang digunakan untuk mempengaruhi pembacanya sehingga pembaca melaksanakan atau mengikuti gagasan atau hal yang terdapat dalam tulisan tersebut.

2) Mengabarkan

Tulisan yang digunakan untuk menyampaikan atau mengabarkan informasi valid dan terpercaya yang terdapat dalam tulisan tersebut.

3) Mengungkapkan

Tulisan yang digunakan untuk mengungkapkan perasaan atau pikiran pribadi penulis.

Hugo Hartig (dalam Soebacman, 2014: 14-15) menyatakan tujuan dalam menulis sebagai berikut.

- 1) Tujuan altruistik, menulis dilakukan untuk menyenangkan hidup pembaca melalui sebuah karya.
- 2) Tujuan penugasan, menulis dilakukan untuk memenuhi tugas.
- 3) Tujuan pemecahan, menulis dilakukan untuk memecahkan masalah yang sedang dihadapi.
- 4) Tujuan informasional, menulis dilakukan untuk menginformasikan kepada pembacanya.
- 5) Tujuan persuasif, menulis dilakukan untuk meyakinkan pembaca tentang kebenaran yang disampaikan penulis.
- 6) Tujuan kreatif, menulis dilakukan untuk melibatkan diri dengan keinginan untuk mencapai norma artistik.

- 7) Tujuan percaya diri, menulis dilakukan untuk mengenalkan penulis kepada pembaca.

Nurjamal, dkk. (2011: 72) mengemukakan fungsi atau tujuan menulis dapat diidentifikasi sebagai berikut.

- 1) Melarang atau memerintah pembaca.
- 2) Menginformasikan sesuatu kepada pembaca.
- 3) Menghibur pembaca.
- 4) Meyakinkan pembaca.
- 5) Mengajak pembaca.
- 6) Menolak atau menyanggah pendapat orang lain.
- 7) Mendukung pendapat orang lain.

e. Tahap-tahap Menulis

Kegiatan menulis pada dasarnya berlangsung secara bertahap dari awal hingga akhir menulis. Sardila (2015: 115) menyatakan lima tahap dalam menulis, sebagai berikut.

- 1) Tahap persiapan, penulis mengetahui gagasan yang akan dituliskan.
- 2) Tahap inkubasi, merupakan babak perenungan kembali gagasan yang sudah ada sebelum dituangkan dalam tulisan.
- 3) Tahap inspirasi, penulis mengetahui gambaran mengenai ide yang akan dituangkan dalam bahasa tulis.
- 4) Tahap penulisan, pada tahap ini penulis mengemukakan gagasan dengan menggunakan bahasa tulis.

- 5) Tahap revisi, penulis memperbaiki tulisan yang sudah dihasilkan.

Dalman (2015: 15-19) menyatakan kegiatan menulis dibagi menjadi tiga tahap sebagai berikut.

- 1) Tahap prapenulisan

Merupakan proses merencanakan atau mempersiapkan kegiatan menulis seperti menentukan topik, tujuan dan bahan.

- 2) Tahap penulisan

Merupakan proses pembahasan seluruh topik berdasarkan kerangka yang telah disusun sebelumnya, tahap ini mencakup proses penyusunan kalimat dan paragraf dan pemilihan kata.

- 3) Tahap pascapenulisan

Merupakan proses memperbaiki penulisan berdasarkan sistematika, kalimat, pilihan kata, ejaan dan sebagainya hingga tidak terdapat kesalahan dalam penulisan.

2. Hakikat Teks Negosiasi

a. Pengertian Teks Negosiasi

Kosasih (2014: 86) berpendapat negosiasi adalah suatu bentuk interaksi sosial yang berfungsi sebagai penetapan keputusan secara bersama-sama antar pihak yang berkepentingan. Teks negosiasi merupakan proses komunikasi dalam interaksi sosial antarpihak dengan cara merundingkan permasalahan atau perbedaan kepentingan dari pihak yang bertentangan (Kemendikbud, 2013: 171). Pragolapati (2011:9)

menyatakan negosiasi merupakan salah satu cara efektif untuk mengatasi dan menyelesaikan permasalahan atau perbedaan kepentingan, negosiasi merupakan proses dua orang atau kelompok dengan mencapai kesepakatan yang bertujuan untuk menguntungkan kedua belah pihak. Lewicki (2013: 2) menjelaskan proses negosiasi secara sederhana dilakukan antardua orang untuk merundingkan kebutuhan atau kepentingan pribadi sehingga tercapai kesepakatan antar dua negosiator. Adapun teks negosiasi termasuk dalam jenis teks tanggapan bergenre transaksional yang bertujuan untuk menginformasikan barang ataupun layanan dengan cara bernegosiasi (Mahsun, 2014: 22).

Oleh karena itu, negosiasi dapat disimpulkan sebagai proses yang digunakan untuk mencapai persetujuan dan kesepahaman semua pihak negosiator sehingga menguntungkan semua pihak. Proses negosiasi merupakan cara yang lebih baik dibandingkan dengan kekerasan untuk mendapatkan solusi terbaik dalam suatu permasalahan atau kepentingan pribadi.

b. Fungsi Teks Negosiasi

Negosiasi merupakan salah satu teks yang memiliki beberapa fungsi pada kehidupan masyarakat. Kosasih (2014: 88) menyatakan fungsi teks negosiasi sebagai berikut.

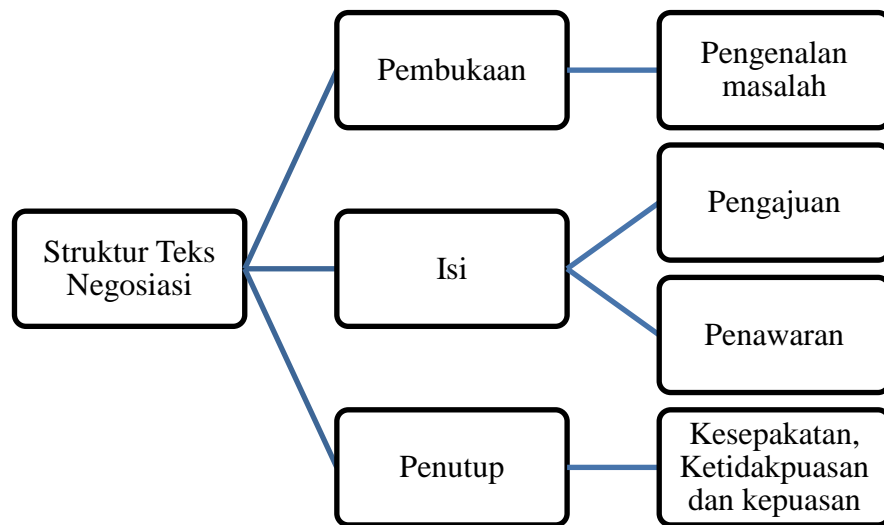
- 1) Mencapai kesepakatan semua pihak merupakan tujuan adanya negosiasi.

- 2) Sarana penyelesaian masalah.
- 3) Negosiasi memprioritaskan kepentingan bersama.
- 4) Negosiasi bertujuan untuk mencapai keputusan yang saling menguntungkan.
- 5) Negosiasi mengarah kepada tujuan praktis.

c. Struktur Teks Negosiasi

Kosasih (2014: 90) menyatakan struktur teks negosiasi secara umum terdiri dari tiga unsur utama, sebagai berikut.

- 1) Pembuka, merupakan bagian yang berisikan pengenalan isu permasalahan oleh salah satu pihak.
- 2) Isi, merupakan bagian yang berisikan adu argumen dari beberapa pihak untuk mencari penyelesaian permasalahan dengan memperoleh kesepakatan secara adil dan saling menguntungkan didalamnya terdapat argumen, pertentangan dan sanggahan.
- 3) Penutup, merupakan bagian yang berisikan persetujuan dan kesepakatan semua pihak. Di dalamnya terdapat kepuasan atau ketidakpuasan.



Gambar 2.1 Struktur Teks Negosiasi

Teks negosiasi dalam kemendikbud (2013: 163) memiliki empat struktur yang khas, sebagai berikut.

- 1) Orientasi, merupakan tahap awal perbincangan antar pihak. Bagian ini berisi pengenalan isu situasi yang terjadi, atau ucapan salam sebelum dimulainya kegiatan negosiasi.
- 2) Pengajuan, merupakan tahap mengungkapkan keinginan masing-masing. Bagian ini salah satu pihak mulai menanyakan atau mengungkapkan keinginannya baik berupa barang ataupun jasa.
- 3) Penawaran, merupakan tahap melakukan penawaran atas rasa keberatan atau argumen ketidaksetujuan oleh salah satu pihak dengan meminta keringan persyaratan untuk tercapai kesepakatan bersama.
- 4) Persetujuan, merupakan tahap kesepakatan yang diharapkan saling menguntungkan untuk kedua belah pihak.

d. Kaidah Kebahasaan Teks Negosiasi

Kosasih (2014: 93-95) menyatakan teks negosiasi terdapat empat kaidah kebahasaan yang harus diperhatikan.

1. Penggunaan *kalimat berita, tanya dan perintah* secara imbang.

Hal ini disebabkan karena teks negosiasi merupakan bentuk percakapan yang dilakukan sehari-hari sehingga ketiga jenis kalimat tersebut muncul secara bergantian.

Contoh pada kalimat berita terdapat sebuah pernyataan “*Saya ingin mengajukan cuti kuliah.*”

2. Penggunaan *kalimat harapan atau keinginan*.

Hal ini disebabkan karena teks negosiasi berfungsi untuk menyampaikan kepentingan mitra bicara, maka terdapat kalimat menggunakan kata-kata harapan dan permintaan.

Contoh pada kalimat yang terdapat sebuah permintaan “*Bisa minta waktunya sebentar?*”.

3. Penggunaan *kalimat bersyarat*.

Hal ini disebabkan adanya syarat yang diajukan oleh kedua belah pihak ditandai dengan kata-kata *jika, kalau, apabila, seandainya, bila dan kalau*.

Contoh pada kalimat “*Bagaimana kalau pekerjaanya saya bawa.*”

4. Banyak menggunakan *konjungsi penyebab (kausalitas)*.

Hal ini digunakan sebagai penjelas suatu alasan yang digunakan mitra bicara dengan disertai penggunaan konjungsi penyebab seperti *karena, sebab, akibatnya, sehingga*.

Contoh pada kalimat “*O, ya. Pasti karena kehamilan itu, kan?*”.

Kemendikbud (2013: 168) menyatakan lima kaidah kebahasaan dalam teks negosiasi sebagai berikut.

- 1) Bahasa persuasif, bahasa yang digunakan untuk mengajak, meyakinkan dan membujuk pihak lain.
- 2) Bahasa interogatif (tanya), bahasa yang digunakan pronomina tanya seperti apa, siapa, kapan, bagaimana, berapa.
- 3) Bahasa argumentatif, bahasa yang digunakan untuk menyampaikan alasan dan memberikan bukti.
- 4) Bahasa santun, kesopanan menjadi salah satu keberhasilan dalam negosiasi. Kata-kata yang digunakan untuk menunjukkan kesopanan antara lain: tolong, cobalah, silakan, bolehkah dan percayalah.
- 5) Kalimat deklaratif, kalimat yang ditujukan untuk memberikan pernyataan.
- 6) Terdapat pasangan tuturan, tindakan saling memberi pesan dan merespons antara partisipan dalam kegiatan negosiasi. Contoh pasangan tuturan sebagai berikut.
 - a) Mengucapkan salam > menjawab salam.
 - b) Bertanya > menjawab atau tidak menjawab.

- c) Meminta tolong > memenuhi atau menolak permintaan.
- d) Meminta > memenuhi atau menolak permintaan.
- e) Menawarkan > menerima atau menolak tawaran.
- f) Mengusulkan > menerima atau menolak usulan.

3. Hakikat Linguistik

Wijana (2016: 1) menyatakan bahwa linguistik merupakan ilmu yang mempelajari bahasa. Kata linguistik berasal dari bahasa latin *lingua* yang berarti ‘bahasa’, sedangkan linguistik adalah ilmu yang mengambil bahasa sebagai objek kajiannya (Chaer, 2012: 6). Bahasa yang menjadi objek kajian linguistik memiliki aspek yang luas dan dapat dibedakan menjadi dua cabang yakni mempelajari struktur internal bahasa dan struktur eksternal bahasa. Struktur internal bahasa dibagi menjadi empat cabang linguistik, yakni fonologi, morfologi, sintaksis dan semantik.

a. Pengertian Sintaksis

Chaer (2012: 206) mengemukakan bahwa sintaksis membahas mengenai hubungan kata dengan kata lainnya atau unsur-unsur lain sebagai suatu satuan ujaran dengan menempatkan kata-kata menjadi kelompok kata atau kalimat. Adapun Wijana (2016: 4) menyatakan sintaksis adalah cabang ilmu bahasa yang menangani masalah penggabungan kata menjadi satuan yang lebih besar, seperti frasa, klausa dan kalimat.

Berlandaskan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa sintaksis merupakan salah satu cabang ilmu bahasa mengenai telaah kata, frasa, klausa dan kalimat sebagai suatu satuan ujaran dalam paragraf kalimat

b. Alat-alat Sintaksis

Chaer (2015:33) mengklasifikasikan alat-alat sintaksis menjadi empat, yakni urutan kata, bentuk kata, intonasi dan konektor sebagai berikut.

1) Urutan Kata

Urutan kata adalah letak atau posisi kata yang satu dengan kata yang lain dalam suatu konstruksi sintaksis. Perbedaan urutan kata menimbulkan perbedaan makna (Chaer, 2015:33).

- a) Kata *jam tiga* dengan *tiga jam* yang memiliki makna berbeda.

Jam tiga menyatakan saat waktu, sedangkan *tiga jam* menyatakan masa waktu.

- b) Perbedaan klausa *ibu melirik ayah* dan *ayah melirik ibu*.

Posisi kata *ayah* dan *ibu* ditukar sehingga terdapat perbedaan makna kata sebagai pelaku dan sasaran.

2) Bentuk Kata

Chaer (2015:34) menyatakan terdapat prinsip umum dalam pembentukan kata apabila bentuk kata berbeda, maka makna dan peran akan berbeda meskipun perbedaannya sedikit.

- a) Kata *melirik* dan *dilirik*.

b) Kata *terjemahan* dan *penerjemahan*.

c) *Pemuda* dan *pemudi*.

3) Intonasi

Chaer (2015:35) mengungkapkan adanya perbedaan modus dalam kalimat bahasa Indonesia lebih ditentukan oleh intonasi daripada unsur segmentalnya. Misalnya pada kalimat dengan unsur segmental yang sama *nenek dilirik kakek*.

a) Intonasi deklaratif “*nenek dilirik kakek.*” akan menjadi kalimat bermodus deklaratif (dalam bahasa tulis diberi tanda baca titik).

b) Intonasi interogatif “*nenek dilirik kakek?*” akan menjadi kalimat bermodus interogatif (dalam bahasa tulis diberi tanda baca tanya).

c) Intonasi interjektif “*nenek dilirik kakek!*” akan menjadi kalimat bermodus interjektif (dalam bahasa tulis diberi tanda baca seru).

4) Konektor

Chaer (2015:36) berpendapat bahwa konektor bertugas untuk menghubungkan satu konstituen dengan konstituen lain, baik yang berada dalam kalimat maupun yang berada diluar kalimat. konektor dibagi menjadi dua macam berdasarkan sifat hubungannya, yaitu konektor koordinatif dan subordinatif.

a) Konektor koordinatif adalah konektor yang menghubungkan dua buah konstituen yang sama atau sederajat kedudukannya seperti *dan*, *atau* dan *tetapi*.

- b) Konektor subordinatif adalah konektor yang menghubungkan dua konstituen yang kedudukannya tidak sederajat seperti *kalau*, *meskipun* dan *karena*.

c. Pengertian Kalimat

Chaer (2015: 44) mengemukakan kalimat adalah satuan sintaksis yang disusun dari konstituen dasar, berupa klausa yang dilengkapi dengan konjungsi bila diperlukan, serta ditandai dengan intonasi final. Adapun wijana (2016: 52) menyatakan kalimat merupakan satuan kebahasaan yang diakhiri oleh lagu akhir selesai naik. Lagu akhir selesai dalam ragam tulis ditandai dengan tanda baca titik (kalimat berita), tanda tanya (kalimat tanya), dan tanda seru (kalimat perintah).

Berdasarkan pendapat ahli di atas, kalimat dapat diartikan sebagai satuan bahasa yang terdiri dari beberapa kata atau berupa klausa yang disertai dengan intonasi final berupa tanda baca seperti tanda baca titik, tanda tanya dan tanda seru.

d. Penggolongan Kalimat

Wijana (2016:53) mengemukakan penggolongan kalimat berdasarkan situasinya dibedakan menjadi tiga jenis, sebagai berikut.

1) Kalimat berita (kalimat deklaratif)

Kalimat berita adalah kalimat yang berlagu akhir selesai turun. Kalimat ini secara konvensional digunakan oleh penutur untuk memberitahukan sesuatu (Wijana, 2016: 53).

- a) Ayah saya baru saja pulang dari India.
- b) Jika tidak ada sesuatu, mustahil ia mau berkorban sebesar itu.

2) Kalimat Tanya

Kalimat tanya adalah kalimat yang diakhiri dengan lagu akhir selesai naik. Secara konvensional kalimat tanya digunakan oleh penutur untuk menanyakan sesuatu dan berharap mendapat jawaban dari lawan tuturnya (Wijana, 2016: 54).

- a) Berapa berat satu karung beras itu?
 - Berat beras itu satu kuintal.
- b) Apakah ada pilihan warna lain untuk laptop itu?
 - Ada, warna merah, putih, hitam dan silver.

3) Kalimat Perintah

Kalimat perintah adalah kalimat yang ditandai dengan lagu akhir selesai turun, lazimnya digunakan oleh penutur untuk menyuruh lawan bicaranya untuk melakukan sesuatu. Penanda formal sebuah kalimat perintah dapat diwujudkan dengan pemakaian partikel *lah* dan *saja* untuk menandai perintah biasa, kata *mari(lah)* dan *ayo* untuk menandai kalimat perintah ajakan, dan *jangan(lah)* untuk menandai perintah larangan, serta *silakan* untuk kalimat perintah

persilahan.kalimat perintah dalam bahasa Indonesia terbentuk dalam berbagai jenis predikat, seperti kata sifat, kata kerja aktif dan kata kerja pasif (Wijana, 2016: 56-57).

- a) Jangan marah, tenang *saja*!
- b) Sebelum membeli, *silakan* dilihat terlebih dahulu!
- c) *Ayo*, dikeluarkan semua makanannya!

Chaer (2015: 45-46) mengemukakan bahwa penggolongan jenis kalimat juga dibedakan berdasarkan modus kalimat seperti berikut:

- 1) Kalimat berita (deklaratif), yakni kalimat yang menyatakan pernyataan belaka.
- 2) Kalimat tanya (interogatif), yakni kalimat yang menyatakan pertanyaan, yang perlu diberi sebuah jawaban.
- 3) Kalimat perintah (imperatif), yakni kalimat yang menyatakan perintah dan perlu diberi reaksi berupa tindakan.
- 4) Kalimat seruan (interjektif), yakni kalimat yang menyatakan ungkapan perasaan.
- 5) Kalimat harapan (optatif), yakni kalimat yang menyatakan harapan atau keinginan.

e. Konjungsi

Chaer (2015: 81-82) menyatakan konjungsi merupakan alat penghubung yang digunakan untuk menghubungkan kata dengan kata, klausa dengan klausa, atau kalimat dengan kalimat dan paragraf dengan

paragraf. Ditinjau dari kedudukan konstituen yang menghubungkan maka konjungsi dapat dibedakan menjadi dua yaitu konjungsi koordinatif dan subordinatif. Konjungsi koordinatif merupakan konjungsi yang digunakan untuk menghubungkan dua konstituen yang kedudukannya sederajat sedangkan konjungsi subordinatif merupakan konjungsi yang digunakan untuk menghubungkan dua konstituen yang kedudukannya tidak sederajat.

Konjungsi subordinatif terbagi menjadi beberapa macam salah satunya yaitu konjungsi penyebab. Chaer (2015: 97-98) menjelaskan konjungsi penyebab adalah konjungsi yang digunakan untuk menyatakan sebab terjadinya suatu keadaan atau peristiwa pada klausa utama. Yang termasuk dalam konjungsi penyebab yaitu *sebab*, *karena* dan *lantaran*. Adapun penggunaannya sebagai berikut:

- 1) Konjungsi *sebab* digunakan untuk menghubungkan pernyataan ‘sebab’ secara umum dapat menggantikan posisi konjungsi *karena*.

Contoh:

- Mereka terlambat {*sebab/ karena*} jalan macet.
- Saya terpaksa berhenti sekolah {*sebab/ karena*} ketiadaan biaya.

Hal yang perlu diperhatikan mengenai penggunaan konjungsi *sebab* yaitu:

- a) Konjungsi *sebab* tidak dapat ditempatkan pada awal kalimat.

contoh:

- **sebab* {*karena*} tidak diundang, saya tidak datang.

- *sebab {karena} bangun kesiangan, saya terlambat tiba di sekolah.
- b) Kata sebab yang berkategori konjungsi berhomonim dengan kata *sebab* yang berkategori nomina sehingga dalam bahasa Indonesia ada data aktual *menyebabkan* atau *disebabkan* tetapi tidak ada bentuk **mengkarenakan* atau **dikarenakan*.
- 2) Konjungsi *karena* digunakan untuk menghubungkan pernyataan ‘sebab’ ditempatkan pada awal klausa bawahan. Lalu, karena klausa bawahan bisa berposisi sebagai klausa pertama maupun klausa kedua maka konjungsi *karena* dapat berposisi pada awal maupun tengah kalimat. Contoh:
- Mereka terlambat *karena* jalan macet.
 - *Karena* tidak diundang, saya tidak datang.
 - Saya terpaksa berhenti sekolah *karena* ketiadaan biaya.
- 3) Konjungsi *lantaran* digunakan untuk menghubungkan pernyataan ‘sebab’ yang dapat menggantikan penggunaan konjungsi *karena*. Namun penggunaan konjungsi *lantaran* hanya digunakan dalam bahasa Indonesia ragam nonbaku.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Kajian penelitian terdahulu berisi hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian yang akan dilaksanakan oleh peneliti. Melalui kajian penelitian terdahulu dapat diketahui hasil penelitian

serta persamaan dan perbedaan antara penelitian yang pernah dilakukan dengan penelitian ini.

Penelitian yang relevan pertama yaitu penelitian milik Eviyana, dkk. (2014) dalam bentuk jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh *Jurnal Kata (Bahasa, Sastra dan Pembelajarannya)* dengan judul "*Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi siswa Kelas X SMA N 1 Pringsewu*". Hasil penelitian tersebut mendeskripsikan proses pembelajaran teks negosiasi disesuaikan dengan ketentuan dalam kurikulum 2013 melalui pendekatan *scientific* serta pada proses penilaian yang meliputi penilaian tes dan nontes.

Berdasarkan penelitian Eviyana, dkk. (2014), hal yang relevan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian yaitu menggunakan teks negosiasi sebagai objek kajian. Adapun perbedaan dalam penelitian tersebut terletak pada fokus penelitian. Penelitian Eviyana, dkk. Terfokus pada proses pembelajaran menulis teks negosiasi dengan penerapan pendekatan *scientific* mulai dari perencanaan pembelajaran hingga penilaian yang dilakukan guru dalam pembelajaran teks negosiasi di kelas X SMA N 1 Pringsewu, sedangkan penelitian ini berfokus pada struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali

Penelitian yang relevan kedua yaitu penelitian milik Dewi, dkk. (2015) dalam bentuk jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh *e-journal Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Undiksha* dengan judul "*Implementasi Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Berdasarkan Kurikulum 2013 di Kelas X.B Akuntansi SMK Negeri 1 Singaraja*". Hasil penelitian tersebut

mendeskripsikan proses perencanaan pembelajaran teks negosiasi mulai dari pemilihan materi, metode, langkah-langkah dan kegiatan pembelajaran yang akan dilaksanakan oleh guru dan siswa. melaksanakan pembelajaran dan evaluasi pembelajaran berdasarkan pada pendekatan saintifik dan penilaian autentik yang sesuai dengan kurikulum 2013.

Berdasarkan penelitian Dewi, dkk. (2015), hal yang relevan dengan penelitian ini terdapat pada objek penelitian yaitu pada penggunaan teks negosiasi sebagai objek kajian. Adapun perbedaan yang terdapat pada penelitian ini yaitu fokus penelitian. Penelitian tersebut terfokus pada pengimplementasian materi teks negosiasi pada kurikulum 2013, sedangkan penelitian ini terfokus pada analisis struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi.

Penelitian yang relevan ketiga yaitu penelitian milik Sunarsih, dkk. (2018) dalam bentuk jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh jurnal *JP-BSI (Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia)* dengan judul “*Pengaruh Model Pembelajaran Problem Based Learning Terhadap Hasil Belajar Menulis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Singkawang Tahun Ajaran 2017/2018*”. Hasil penelitian tersebut mendeskripsikan pengaruh model pembelajaran *problem based learning* terhadap pembelajaran menulis teks negosiasi siswa, sehingga dapat diketahui adanya perbedaan hasil pembelajaran menulis teks negosiasi siswa sebelum menerapkan model pembelajaran *problem based learning*, adanya pengaruh dari penerapan model pembelajaran *problem based learning* terhadap hasil belajar menulis teks negosiasi siswa,

dan adanya peningkatan aktivitas belajar siswa setelah penerapan model pembelajaran *problem based learning*.

Berdasarkan penelitian Sunarsih, dkk. (2018), hal yang relevan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian yaitu menggunakan teks negosiasi sebagai objek kajian. Adapun perbedaan dalam penelitian tersebut terletak pada fokus penelitian. Penelitian Sumarsih, dkk. terfokus pada pengaruh dari penerapan model pembelajaran *problem based learning* terhadap hasil belajar menulis teks negosiasi siswa, sedangkan penelitian ini terfokus pada struktur dan kebahasaan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali.

Penelitian yang relevan keempat yaitu penelitian milik Ruminto (2016) dalam bentuk skripsi dengan judul “*Analisis Kesalahan Kata Berimbuhan dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri Kota Tangerang Selatan Semester Genap Tahun Pelajaran 2015/2016*”. Hasil penelitian tersebut mendeskripsikan kesalahan yang terdapat pada kata berimbuhan dalam teks negosiasi siswa meliputi kesalahan dalam pemakaian awalan (prefiks) *di-*, *ke-*, dan *me-*, kesalahan pemakaian akhiran (sufiks) *-i*, dan *-kan*. Kesalahan dalam penggunaan imbuhan gabungan (konfiks).

Berdasarkan penelitian Ruminto (2016), hal yang relevan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian yaitu menggunakan teks negosiasi sebagai objek kajian. Adapun perbedaan dalam penelitian tersebut adalah fokus dalam penelitian. Penelitian Ruminto terfokus pada kesalahan pemakaian kata imbuhan dalam teks negosiasi siswa, sedangkan penelitian ini terfokus pada struktur dan kebahasaan pada teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali.

Penelitian yang relevan kelima yaitu penelitian milik Agustina (2019) dalam bentuk skripsi dengan judul “*Implementasi Higher Order Thinking Skills (HOTS) Dalam Pembelajaran Mengonstruksi Teks Negosiasi Pada Siswa Kelas X MAN 2 Karanganyar Tahun Ajaran 2018/2019*”. Hasil Penelitian tersebut mendeskripsikan pengaruh penerapan HOTS dalam pembelajaran mengonstruksi teks negosiasi pada siswa kelas X MAN 2 Karanganyar.

Berdasarkan penelitian Agustina (2019), hal yang relevan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian yaitu menggunakan teks negosiasi sebagai objek kajian. Adapun perbedaan dalam penelitian tersebut adalah fokus dalam penelitian, penelitian Agustina terfokus pada pengimplementasian model pembelajaran HOTS dalam pembelajaran teks negosiasi siswa, sedangkan penelitian ini terfokus pada analisis struktur dan kebahasaan pada teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali.

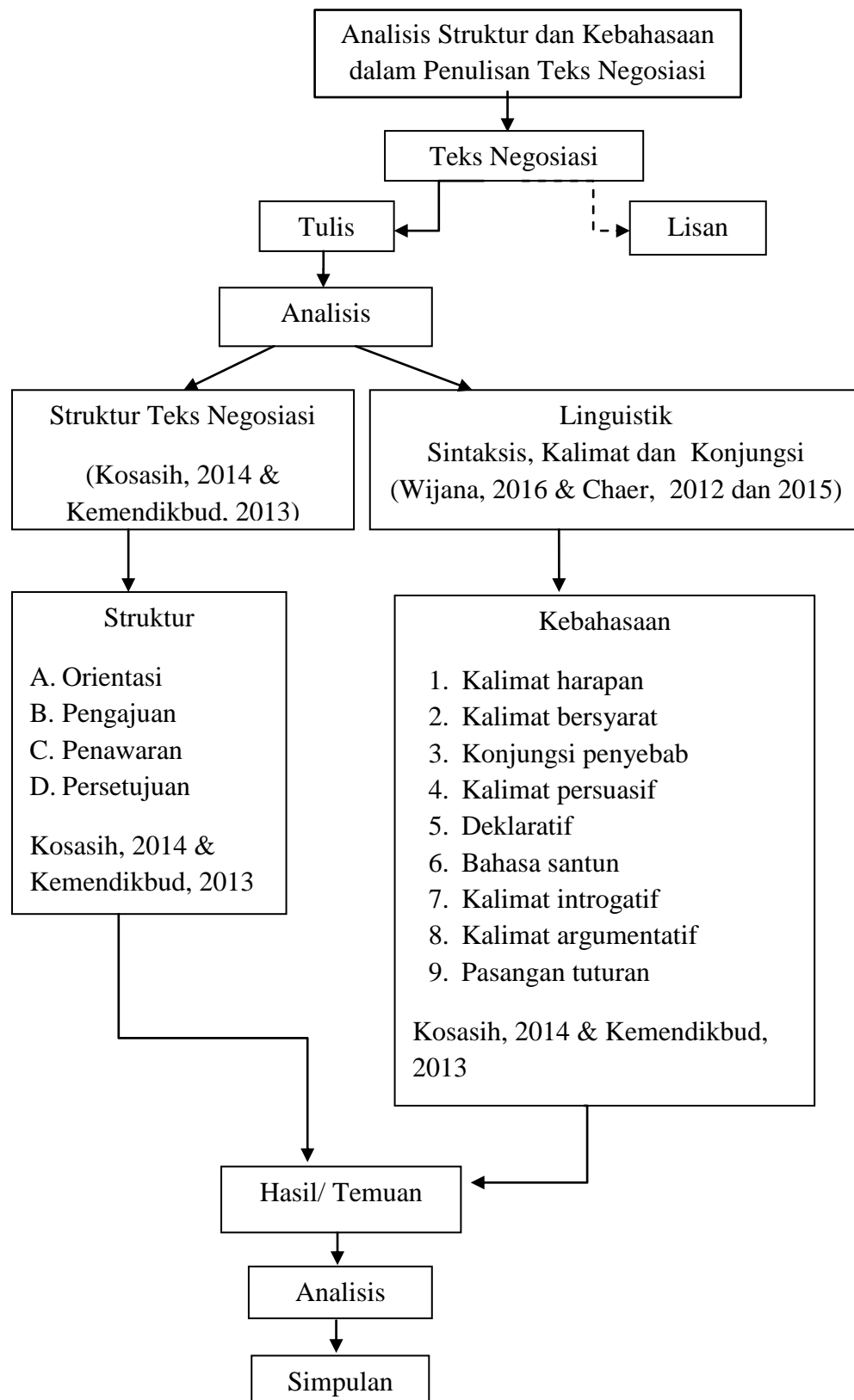
Berdasarkan penelitian-penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya secara keseluruhan terdapat persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti teks negosiasi sebagai objek penelitian, sedangkan perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian. Penelitian ini terfokus pada analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa.

C. Kerangka Teori

Berdasarkan pada KD 4.11 mengenai teks negosiasi, siswa diharapkan dapat memproduksi teks negosiasi secara tulis maupun lisan sesuai dengan

struktur pembangun teks negosiasi yang meliputi permasalahan, pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup. Selain itu, siswa harus memperhatikan pada aspek kebahasaan dalam menulis teks negosiasi yang meliputi penggunaan kalimat persuasif, deklaratif, bahasa santun, interogatif, argumentatif dan pasangan tuturan.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti akan menganalisis teks negosiasi yang telah dibuat siswa kelas X MAN 2 Boyolali. Langkah pertama yang dilakukan untuk menganalisis teks negosiasi siswa adalah membaca keseluruhan hasil pekerjaan siswa, selanjutnya menganalisis struktur teks negosiasi berlandaskan teori dalam Kosasih (2014) dan Kemendikbud (2013), selanjutnya menganalisis kebahasaan teks sesuai dengan materi teks negosiasi dalam Kosasih (2014) dan Kemendikbud (2013) yang dianalisis menggunakan teori linguistik bidang sintaksis untuk mengklasifikasikan unsur-unsur kebahasaan dalam teks negosiasi. Seperti pada penggolongan kalimat berita, interogatif atau kalimat deklaratif berdasarkan teori linguistik dalam bidang sintaksis. Setelah dianalisis akan ditarik sebuah simpulan mengenai kesesuaian struktur dan kebahasaan teks negosiasi siswa. Lebih jelasnya, rincian kerangka berpikir yang terkait dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar sebagai berikut.



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam penelitian studi kasus, Dimiyati (2013: 63) menyatakan studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan secara kasustik atau terfokus pada kasus yang spesifik. Sejalan dengan pendapat Dimiyati mengenai studi kasus, Azwar (2016: 8) menyatakan studi kasus merupakan penelitian berupa penyelidikan secara mendalam pada unit sosial mengenai latar belakang, interaksi lingkungan sosial, kelompok, komunitas dan lembaga. Metode dalam penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yakni dengan cara menganalisis dan mengkaji data secara apa adanya berdasarkan permasalahan yang disusun secara deskriptif dan sistematis.

Azwar (2016: 6) mengemukakan penelitian deskriptif merupakan penelitian yang menganalisis, mengkaji dan menyajikan data deskriptif dan sistematis sehingga mudah dipahami. Data tersebut berupa gambar dan kata-kata berdasarkan hasil memo, wawancara, foto, dokumen dan catatan lapangan selama penelitian berlangsung (Moleong, 2017: 11). Senada menurut Hikmat (2011: 37) menyatakan penelitian kualitatif merupakan data lisan, tertulis dan perilaku objek pengamatan yang dapat dideskripsikan. Tohirin (2013: 2) berpendapat bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang berupaya membangun pandangan subjek penelitian secara rinci berupa kata-kata dan gambaran secara mendalam.

Arikunto (2010: 9) mengemukakan lokasi atau tempat yang digunakan untuk penelitian dapat dilakukan di lembaga-lembaga pendidikan, lingkungan masyarakat atau tempat-tempat yang mendukung untuk dilakukan penelitian. Senada dengan pendapat Arianto, Purwanto (2012: 219) menyatakan tempat dan waktu penelitian merupakan wilayah geografis dan peristiwa dalam penelitian. MAN 2 Boyolali merupakan lembaga pendidikan yang digunakan sebagai tempat atau lokasi penelitian. MAN 2 Boyolali beralamatkan di Jl. Singoprono Utara No. 13, Jaweng, Pelem, Simo, Boyolali.

MAN 2 Boyolali dipilih sebagai tempat penelitian untuk mencari data mengenai teks negosiasi dikarenakan beberapa faktor yaitu sebagai berikut. *Pertama*, MAN 2 Boyolali merupakan salah satu madrasah yang bekerjasama dengan pihak IAIN Surakarta sebagai mitra dalam kegiatan magang 1, 2 dan magang 3. *Kedua*, MAN 2 Boyolali merupakan salah satu madrasah yang memiliki catatan baik pada kejuaraan dalam bidang akademik maupun nonakademik. *Ketiga*, salah satu guru bidang studi bahasa Indonesia merupakan ketua dari MGMP Bahasa Indonesia karesidenan Surakarta. Penelitian ini berlangsung selama enam bulan, yaitu mulai bulan Juli 2020 sampai dengan bulan Desember 2020.

Tabel 3.1 Jadwal Penyusunan Laporan Penelitian

No	Tahapan Kegiatan	Tahun 2020																							
		Juli				Agustus				September				Oktober				November				Desember			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan judul																								
2.	Penyusunan proposal																								
3.	Seminar proposal																								
5.	Revisi proposal																								
6.	Penggalian data dan analisis																								
7.	Munaqosah																								
8.	Revisi																								

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

Adapun data primer menurut Azwar (2016: 36) yaitu data yang diperoleh berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang sesuai dengan tujuan penelitian, sedangkan data sekunder berupa dokumentasi dan arsip resmi. Sumber data merupakan sumber asal dari data yang diperoleh, sedangkan data berupa informasi yang dikumpulkan dan ditemukan oleh peneliti sesuai dengan masalah dalam penelitian. Sumber data dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Dokumen, berupa teks negosiasi yang telah dibuat siswa dan RPP (Rencana Pelaksanaan Pembelajaran).
2. Informan dalam penelitian ini yaitu Drs. Aziz Setyaji selaku guru pengampu bahasa Indonesia kelas X di MAN 2 Boyolali.
3. Peristiwa, berasal dari proses pengamatan peneliti pada saat pembelajaran teks negosiasi di kelas X MAN 2 Boyolali.

C. Teknik Pengumpulan Data

Suwartono (2014: 41) menjelaskan pengumpulan data merupakan berbagai cara yang digunakan untuk menghimpun atau menjaring data penelitian melalui metode wawancara, pengamatan, arsip dan dokumen. Penelitian ini dilakukan dengan cara mendeskripsikan hasil pekerjaan siswa terkait dengan struktur dan kebahasaan teks negosiasi dalam bentuk data tertulis. Hasil penelitian berisi analisis struktur dan kebahasaan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali. Data berisi transkrip wawancara dan dokumen. Adapun teknik pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Observasi atau pengamatan

Sugiyono (2013: 145) menyatakan observasi merupakan cara atau metode untuk menganalisis atau mengetahui kenyataan yang diperoleh melalui sebuah pengamatan langsung pada benda ataupun manusia sebagai objek pengamatan. Proses pengamatan atau observasi dilakukan sebagai

langkah pemerolehan data dengan cara ikut serta dalam proses pembelajaran teks negosiasi di kelas X MAN 2 Boyolali.

2. Teknik analisis isi dokumen (*content analysis*)

Holsti (dalam Moleong, 2017: 163) menyatakan *Content analysis* atau kajian isi merupakan teknik yang digunakan untuk menyimpulkan pesan secara objektif dan sistematis. Adapun Bungin (2011: 163) menyatakan analisis isi atau *content analysis* merupakan teknik yang digunakan dalam suatu penelitian untuk menarik sebuah simpulan yang dapat diteliti kembali (*replicable*). Teknik analisis isi dilakukan dengan beberapa tahap, sebagai berikut.

- a. Membaca seluruh dokumen berupa teks negosiasi yang telah dibuat siswa.
- b. Mencatat bagian-bagian yang termasuk dalam struktur dan kebahasaan teks negosiasi.
- c. Menganalisis struktur teks dan kebahasaan yang terdapat dalam teks negosiasi.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini mengkaji dokumen dengan menggunakan teknik *content analysis* atau analisis isi guna mengetahui struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali.

3. Teknik wawancara mendalam (*in-depth interview*)

Wawancara menurut Kartono (dalam Gunawan, 2014: 160) adalah percakapan melalui proses tanya jawab oleh dua orang atau lebih mengenai

suatu permasalahan. Wawancara mendalam merupakan proses diskusi terarah antara peneliti dan informan mengenai permasalahan yang diteliti (Gunawan, 2014: 165). Sejalan dengan pendapat Gunawan, Bungin (2011: 111) menyatakan wawancara mendalam merupakan proses tanya jawab antara informan dan peneliti dengan atau tanpa pedoman wawancara untuk memperoleh keterangan yang dibutuhkan dalam penelitian. Proses wawancara digunakan untuk memperoleh data dari informan dengan lebih rinci mengenai penulisan teks negosiasi dan mengetahui kendala yang dihadapi siswa dalam mengonstruksi teks negosiasi serta pemahaman siswa terhadap materi teks negosiasi.

D. Teknik Keabsahan Data

Teknik keabsahan data bertujuan untuk mendapatkan tingkat kepercayaan lebih yang berhubungan dengan tingkat keberhasilan dari berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, memperjelas dan mengungkapkan data menggunakan fakta yang ditemukan di lapangan. Triangulasi adalah teknik yang digunakan sebagai pemeriksa keabsahan data dalam penelitian ini. Moleong (2017: 331) menyatakan teknik triangulasi merupakan teknik memeriksa keabsahan data dengan menggunakan sesuatu di luar data untuk kepentingan pengecekan terhadap data tersebut. Penelitian ini menggunakan triangulasi metode.

Triangulasi metode yaitu penggunaan metode yang berbeda untuk memperoleh data yang sama. Selain menggunakan teknik analisis peneliti

dapat menggunakan teknik wawancara (Moleong, 2017: 331). Triangulasi metode digunakan untuk mendapatkan kesimpulan yang valid melalui metode analisis dan wawancara untuk mengkonfirmasi kembali kepada informan mengenai data yang telah diperoleh untuk mendapat kesepakatan atau kevalidan hasil penelitian. Proses triangulasi dilaksanakan secara berkelanjutan selama pengumpulan dan analisis data berlangsung hingga peneliti yakin tidak ada perbedaan dan tidak perlu dikonfirmasi kembali dengan informan.

E. Teknik Analisis Data

Sugiyono (2013: 334) mengemukakan analisis data merupakan tahap pencarian dan penyusunan data secara sistematis yang diperoleh melalui beberapa cara seperti dokumentasi, catatan lapangan dan wawancara yang telah dilakukan selama penelitian berlangsung. Adapun teknik yang digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini yakni menggunakan analisis data model interaktif. Sugiyono (2013: 337) aktivitas analisis data berlangsung secara terus menerus hingga tuntas.

Penelitian ini melakukan 4 tahapan dalam menganalisis data, (1) pengumpulan data, (2) reduksi data, (3) penyajian data dan (4) penarikan simpulan atau verifikasi data. Empat bentuk kegiatan dalam menganalisis data dijabarkan sebagai berikut.

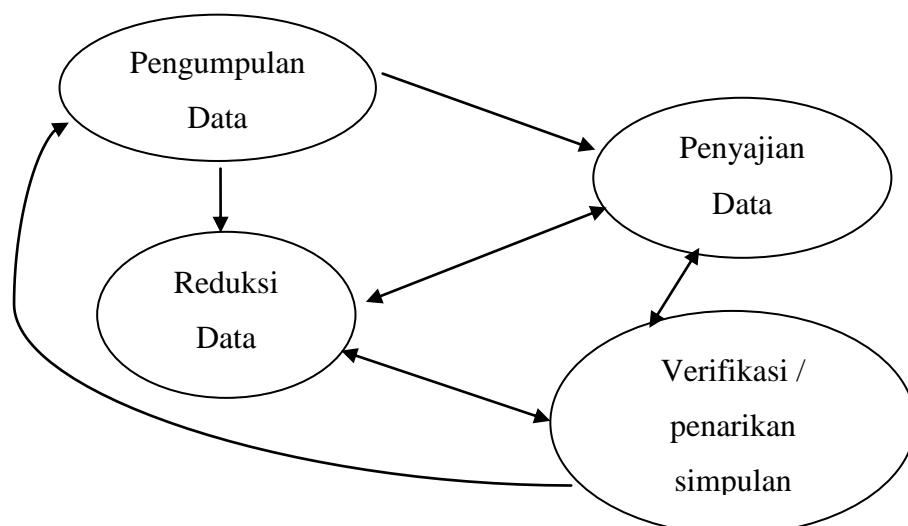
Tahap pengumpulan data dilakukan dengan cara mengumpulkan data penelitian berupa dokumen teks negosiasi yang dibuat oleh siswa kelas X MAN 2 Boyolali berjumlah 43 data, menelaah seluruh data yang terdapat pada

sumber data dengan membaca, mencatat dan menganalisis keseluruhan data sesuai dengan kebutuhan peneliti.

Tahap reduksi data dilakukan dengan cara memilah-milah data berdasarkan struktur dan kebahasaan yang terdapat dalam teks negosiasi, dalam kegiatan ini peneliti memilah-milah dan memfokuskan pada data yang dianggap penting dalam penelitian.

Tahap penyajian data dilakukan dengan cara menjelaskan secara logis dan sistematis hasil temuan dengan mengklasifikasikan data berdasarkan struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi. Penyajian data akan memudahkan peneliti untuk memahami data yang telah ditemukan dan melanjutkan kegiatan penelitian.

Tahap penarikan simpulan dilakukan dengan cara akan menarik simpulan dan memverifikasi kembali temuan agar dapat dipertanggung jawabkan. Tahap ini akan menjawab rumusan masalah dalam penelitian.



Gambar 3.1. Teknik Analisis Data Miles dan Huberman: Model Interaktif (Emzir, 2016: 129-134)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Penelitian ini mengkaji analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali. Data yang digunakan pada penelitian ini berupa dokumen teks negosiasi hasil karangan siswa MAN 2 Boyolali sebagai tugas evaluasi pembelajaran teks negosiasi. Pada penelitian ini ditemukan sebanyak 43 data teks negosiasi yang telah dikerjakan oleh siswa MAN 2 Boyolali. Data diperoleh dari siswa kelas X program IPA dan IPS secara acak dengan jumlah yang berbeda dari masing-masing kelas. Peneliti mengambil sampel data teks negosiasi siswa secara acak. Peneliti memperoleh data dengan teknik analisis isi dokumen dengan beberapa tahap yaitu membaca seluruh dokumen teks negosiasi, mencatat data berupa struktur dan kebahasaan teks negosiasi yang ditemukan serta menganalisis struktur dan kebahasaan teks negosiasi dengan mengelompokkan jenis struktur dan kebahasaan teks negosiasi.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini cukup banyak sehingga tidak memungkinkan untuk disajikan secara keseluruhan. Oleh karena itu, disajikan data temuan secara garis besar mengenai struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali. Sedangkan data lengkap hasil penelitian disajikan di halaman lampiran. Berikut telah disajikan data temuan mengenai struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali.

Hasil penelitian terhadap analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi ditemukan 4 teks negosiasi tidak memiliki struktur orientasi pada tahap awal negosiasi sehingga struktur teks tidak lengkap dan 39 teks negosiasi memiliki struktur lengkap. Peneliti juga menemukan 387 unsur kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi. Unsur kebahasaan tersebut meliputi: (1) kalimat harapan berjumlah 20 data, (2) kalimat bersyarat berjumlah 40 data, (3) konjungsi penyebab berjumlah 17 data, (4) kalimat persuasif berjumlah 32 data, (5) kalimat deklaratif berjumlah 31 data, (6) bahasa santun berjumlah 37 data, (7) kalimat interogatif berjumlah 74 data, (8) kalimat argumentatif berjumlah 47 data, (9) pasangan tuturan berjumlah 89 data.

Berdasarkan pada penulisan struktur dalam teks negosiasi, terdapat tempat siswa yang tidak mencantumkan struktur orientasi sebagai tahap awal sebelum memasuki tahap pengajuan keinginan atau kepentingan oleh salah satu pihak dalam kegiatan negosiasi seperti pada data **J01**, **W01**, **Ac01** dan **Ak01** mengakibatkan penulisan struktur teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali tidak sempurna.

Penulisan aspek kebahasaan dalam teks negosiasi didominasi oleh penggunaan pasangan tuturan sebanyak 89 data, penggunaan kalimat interogatif sebanyak 74 data. Penggunaan kalimat interogatif serta pasangan tuturan disebabkan oleh karakteristik teks negosiasi yang termasuk kedalam teks diskusi atau tanggapan bergenre transaksional sehingga memerlukan interaksi tanya-jawab antara penutur dan mitra tutur.

Sedangkan, aspek kebahasaan yang paling sedikit dimunculkan oleh siswa yaitu penggunaan konjungsi penyebab dan kalimat harapan. Penggunaan konjungsi penyebab seperti **karena, sebab** dan **lantaran** ataupun penggunaan kata **semoga, ingin** dan **tolong** sebagai bentuk tuturan harapan oleh salah satu pihak dalam kegiatan negosiasi jarang dimunculkan oleh siswa, dikarenakan siswa lebih terfokus pada tuturan yang bersifat menanyakan sesuatu dalam negosiasi sehingga siswa lebih banyak memunculkan kalimat interogatif dalam teks.

B. Analisis Data

Pembahasan dalam penelitian ini berbentuk analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali. Pembahasan dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mendeskripsikan struktur dalam teks negosiasi berupa orientasi, pengajuan, penawaran dan persetujuan. Selain itu, peneliti juga mendeskripsikan bentuk kebahasaan dalam teks negosiasi meliputi penggunaan kalimat persuasif, interogatif, deklaratif, argumentatif, bahasa santun, kalimat harapan, kalimat bersyarat, penggunaan konjungsi penyebab dan penggunaan pasangan tuturan yang terdapat dalam teks negosiasi. Pada penelitian ini, peneliti mengambil sampel analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi yang mewakili setiap poin struktur dan kebahasaan untuk dideskripsikan. Hal ini dilakukan karena data analisis struktur dan

kebahasaan cukup banyak. Analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi akan dipaparkan sebagai berikut.

1. Analisis Struktur Orientasi Dalam Penulisan Teks Negosiasi

(1) *Saat bimbingan wali kelas, semua murid mengusulkan untuk membuat kaos. (A01)*

(2) *Pada hari sabtu siang setelah pulang sekolah, siswa-siswi kelas X diminta berkumpul di halaman untuk diberi pengumuman kegiatan pada hari minggu. (E01)*

(3) *Penjual : "Selamat siang."*

Pembeli : "Selamat siang." (P01)

(4) *Suatu hari Ibu Suti mendatangi salah satu Bank di wilayah kecamatan Simo untuk mengajukan permohonan peminjaman uang.*

Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?" (Q01)

(5) *Suatu sore ada sales cantik penjual kosmetik dari perusahaan Skincareku menawarkan produk terbaru yaitu krim pemutih badan.*

Sales : "Selamat sore Buk."

Pembeli : "Selamat sore mbak, ada yang bisa saya bantu?" (Af01)

Kalimat di atas merupakan bentuk struktur orientasi pada teks negosiasi yang ditandai dengan adanya pengenalan isu atau situasi yang akan terjadi sebelum negosiasi dilakukan. Selain itu, struktur orientasi ditandai dengan adanya kalimat sapaan sebagai interaksi tahap awal sebelum peristiwa negosiasi berlangsung.

Data (1) dan (2) merupakan bentuk struktur orientasi pada teks negosiasi berupa tahap awal pengenalan isu atau situasi sebelum terjadinya proses negosiasi dilakukan. Pengenalan isu atau situasi dapat dideskripsikan dalam bentuk narasi yang menjelaskan situasi kejadian yang akan terjadi atau situasi sebelum terjadinya proses negosiasi. Data (1) menjelaskan situasi mengenai keinginan siswa untuk membuat seragam kaos kelas dengan meminta pendapat wali kelas sebelum negosiasi berlangsung. Data (2) menjelaskan situasi siswa kelas X mengenai pengarahan yang akan diberikan oleh guru untuk kegiatan bakti sosial.

Data (3) merupakan bentuk struktur orientasi pada teks negosiasi tanpa memberikan narasi pengenalan isu sebelum terjadinya proses negosiasi. Adanya struktur orientasi ditandai dengan kalimat salam atau sapaan yang dilakukan oleh salah satu atau kedua belah pihak sebagai tindakan awal sebelum terjadinya proses negosiasi. Data (3) menunjukkan kalimat sapaan *selamat pagi* yang diucapkan oleh kedua belah pihak sebelum dilakukan interaksi lebih lanjut mengenai negosiasi yang akan dilakukan oleh penjual dan pembeli.

Data (4) dan (5) merupakan bentuk struktur orientasi pada teks negosiasi dengan mencantumkan narasi sebagai bentuk pengenalan situasi dan kalimat salam sebagai bentuk interaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak sebelum proses negosiasi berlangsung. Data (4) menunjukkan pengenalan situasi dan terdapat interaksi dengan

memberi salam pada lawan tutur disebuah bank sebelum terjadinya proses negosiasi untuk peminjaman uang yang dilakukan oleh pihak peminjam dan petugas bank. Data (5) menunjukkan adanya tahap pengenalan situasi dan terdapat interaksi penutur memberi salam pada lawan tutur yang terjadi sebelum dilakukan penawaran produk oleh penjual dan terdapat kalimat salam sebagai interaksi awal sebelum terjadinya negosiasi oleh penjual dan pembeli.

2. Analisis Struktur Pengajuan Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (6) *Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah." (E02)*
- (7) *Ana : "Permisi, apakah benar anda yang menjual tanah ini? Saya sedang mencari tanah." (J02)*
- (8) *Pemilik : "Oh iya, tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok." (W02)*
- (9) *Pembeli : "Anak saya mau HP yang batrainya besar dan kameranya jernih. Tapi kalau bisa harganya jangan mahal-mahal mas" (Ah02)*
- (10) *Bapak : "Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?" (Al02)*

Kalimat di atas merupakan bentuk struktur pengajuan pada teks negosiasi yang ditandai dengan adanya salah satu pihak mulai menanyakan atau mengungkapkan keinginan sehingga diketahui maksud dan tujuan masing-masing pihak sebelum peristiwa negosiasi.

Data (6) merupakan bentuk struktur pengajuan yang ditandai adanya tuturan “*Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan*”. Tuturan tersebut sebagai bentuk ungkapan keinginan oleh pihak sekolah kepada siswa mengenai kegiatan wajib yang harus diikuti oleh siswa.

Data (7) menunjukkan struktur pengajuan yang terdapat pada tuturan “*apakah benar anda yang menjual tanah ini? Saya sedang mencari tanah*”. Tuturan tersebut digunakan penutur untuk menyatakan keinginan dari pihak pembeli yang sedang mencari tanah untuk lahan pertanian.

Data (8) menunjukkan struktur pengajuan yang ditandai pada tuturan “*tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar*”. Tuturan tersebut digunakan sebagai proses pengajuan harga sewa yang ditetapkan oleh lawan tutur sebagai pemilik tanah kepada pembeli dengan mengajukan keterangan harga dan luas tanah yang akan disewakan.

Data (9) merupakan bentuk struktur pengajuan terdapat pada tuturan “*Anak saya mau HP yang batrainya besar dan kameranya jernih. Tapi kalau bisa harganya jangan mahal-mahal mas*”. Tuturan tersebut merupakan bentuk pernyataan berisikan macam-macam keinginan pembeli untuk tipe HP yang dicari, sehingga penjual dapat memahami apa yang dibutuhkan.

Data (10) merupakan bentuk struktur pengajuan yang terdapat pada tuturan “*Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?*”. Tuturan tersebut merupakan bentuk pernyataan yang menanyakan keinginan lawan tutur untuk segera memutuskan sekolah yang akan dipilih oleh lawan tutur.

3. Analisis Struktur Penawaran Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (11) Pembeli : “*Tidak boleh kurang apa mbak?*”(H03)
- (12) Pembeli : “*13.000.000 boleh atau tidak mbak?*”(P03)
- (13) Penjual : “*Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas.*” (Ac03)
- (14) Nita : “*Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?*”(Ao03)
- (15) Pembeli : “*Biasanya 60 ribu pak, teman saya kemarin baru beli.*” (Aq03)

Kalimat di atas merupakan struktur penawaran pada teks negosiasi yang ditandai oleh adanya proses tawar-menawar yang dilakukan kedua belah pihak untuk mencapai hasil yang diinginkan atau menguntungkan.

Data (11) merupakan bentuk penawaran yang dilakukan oleh pembeli. Pada kalimat “*Tidak boleh kurang apa mbak?*” menyatakan penawaran yang dilakukan pembeli untuk menurunkan atau mengurangi harga yang telah ditetapkan oleh penjual.

Data (12) merupakan tahap menawar yang dilakukan oleh pembeli. Pada kalimat *“13.000.000 boleh atau tidak mbak?”* pembeli mengajukan penawaran dengan harga yang lebih rendah dari harga awal yang ditetapkan penjual dengan harapan penjual setuju untuk menurunkan harga yang telah ditetapkan.

Data (13) merupakan kalimat yang terdapat bentuk penawaran yang dilakukan oleh penjual. Pada kalimat *“Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas”* penjual memberikan penawaran kepada pembeli dengan sistem harga promo untuk lebih menarik pembeli.

Data (14) merupakan kalimat yang menyatakan bentuk penawaran. Pada kalimat *“Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?”* penjual memberikan penawaran angsuran pembayaran sehingga pembeli akan lebih tertarik dengan barang yang ditawarkan sebelumnya.

Data (15) merupakan bentuk pengajuan penawaran yang dilakukan oleh pembeli. Pada kalimat *“Biasanya 60 ribu pak, teman saya kemarin baru beli”* pembeli meminta penjual untuk menurunkan harga barang seperti kemarin saat temannya membeli barang yang sama.

4. Analisis Struktur Persetujuan Dalam Penulisan Teks Negosiasi

(16) *Penyewa : “bagaimana kalo saya sewa 17 juta per tahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak.*

Pemilik : baiklah saya setuju pak.” (F04)

(17) *Petugas : “Pasti ketemu Bu, Ibu tolong bereskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya.”*

Penjual : “(Terdiam sejenak) baiklah Pak, saya akan pindah dari sini.” (K04)

(18) *Pembeli : “150 aja mas, ini kan masih produk baru itung-itung buat penglaris.”*

Penjual : “Yaudah buat mas 150 ribu, saya ambilkan helmnya dulu.” (Ac04)

(19) *Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.”*

Pembeli : “Yasudah saya mau. Uangnya saya transfer saja ya pak.” (Aj04)

(20) *Pedagang bakso wonogiri : “Nah, selain itu kita juga bisa adakan beberapa event untuk memperkenalkan variasi bakso yang kita buat.”*

Pedagang bakso malang : “Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah.” (An04)

Kalimat di atas merupakan struktur persetujuan pada teks negosiasi, pada tahap persetujuan ditandai adanya kesepakatan antarpihak mengenai pengajuan dan penawaran yang dilakukan sebelumnya.

Data (16) merupakan bentuk persetujuan atau kesepakatan dalam peristiwa negosiasi. Pada kalimat *“baiklah saya setuju pak”* pemilik menyetujui tawaran yang diberikan oleh penyewa untuk menurunkan harga dan menawarkan keuntungan yang akan diberikan penyewa kepada pemilik setiap kali panen.

Data (17) pada kalimat *“baiklah Pak, saya akan pindah dari sini”* merupakan kalimat yang menyatakan kesepakatan penjual untuk pindah dan menyetujui pengajuan penawaran yang telah diberikan oleh pihak petugas, sehingga masing-masing pihak dapat memperoleh jalan keluar yang diharapkan.

Data (18) pada kalimat *“Yaudah buat mas 150 ribu, saya ambikan helmnya dulu”* merupakan kalimat yang menyatakan persetujuan penjual untuk penawaran harga yang telah diajukan sebelumnya oleh pembeli.

Data (19) pada kalimat *“Yasudah saya mau. Uangnya saya transfer saja ya pak”* merupakan kalimat yang menyatakan kesepakatan pembeli terhadap harga yang ditawarkan oleh penjual untuk motor yang akan dibeli.

Data (20) pada kalimat *“Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah”* merupakan kalimat yang berisikan pernyataan persetujuan penutur terhadap penawaran tujuan dan keuntungan dari

diadakan perkumpulan antar pedagang bakso yang telah disampaikan sebelumnya.

5. Analisis Kebahasaan Kalimat Harapan (Optatif) Dalam Penulisan

Teks Negosiasi

- (21) Nasabah : *"Selamat pagi bu. Ya, terimakasih. Begini bu, saya **ingin** mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya."* (I02)
- (22) Pembeli : *Saya **ingin** tas yang terbuat dari kulit buaya asli.* (P02)
- (23) Petugas : *"Pasti ketemu Bu, Ibu **tolong** bereskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."* (K04)
- (24) Wahyudi : *"**Tolong** antar ke alamat ini..."*(M04)
- (25) Penjual : *"**Semoga** temannya suka ya kak, ini kak notanya untuk pembayarannya bisa dikasir sebelah sana ya kak, barangnya nanti bisa diambil disini lagi. Terimakasih."* (Ai04)

Kalimat di atas merupakan bentuk kalimat harapan yang terdapat dalam teks negosiasi. Kalimat harapan ditandai oleh kalimat atau ujaran yang menyatakan suatu keinginan ataupun harapan oleh penutur kepada lawan tutur.

Data (21) dan (22) merupakan bentuk kalimat harapan berupa ungkapan keinginan yang disampaikan oleh salah satu pihak mengenai maksud ataupun tujuan yang ingin dicapai. kata **ingin** digunakan

untuk memberikan pernyataan mengenai keinginan terhadap sesuatu yang diinginkan baik berupa barang ataupun jasa.

Data (21) pada kalimat “saya **ingin** mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya”, merupakan kalimat yang terdapat pernyataan berupa keinginan penutur untuk mengajukan pinjaman uang yang akan digunakan sebagai modal usaha.

Data (22) pada kalimat “Saya **ingin** tas yang terbuat dari kulit buaya asli”, merupakan kalimat yang didalamnya terdapat pernyataan keinginan penutur untuk membeli tas yang terbuat dari kulit buaya.

Data (23) dan (24) merupakan bentuk kalimat harapan berupa ungkapan permintaan tolong yang disampaikan oleh salah satu penutur dengan harapan lawan tutur memberikan bantuan atau pun menyetujui permintaan yang telah disampaikan.

Data (23) pada kalimat “...Ibu **tolong** bereskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya”, merupakan bentuk kalimat harapan yang berisikan permintaan tolong penutur kepada mitra tutur dengan harapan mitra tutur mau melaksanakan perintah yang diberikan.

Data (24) pada kalimat “**Tolong** antar ke alamat ini...” merupakan bentuk kalimat perintah dengan menyatakan permintaan tolong penutur kepada mitra tutur dengan harapan mitra tutur bersedia melakukan perintah penutur.

Data (25) pada kalimat “***Semoga** temannya suka ya kak, ini kak notanya...*”, kata **semoga** digunakan sebagai ungkapan permohonan sebuah keinginan yang diharapkan dapat terwujud atau terjadi. Kalimat tersebut merupakan bentuk kalimat harapan berupa ungkapan yang menyatakan harapan mengenai suatu keinginan oleh salah satu pihak dengan menyatakan **semoga**.

6. Analisis Kebahasaan Kalimat Bersyarat Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (26) Penjual : “*Oh maaf, **kalau** segitu tidak bisa mbak.*”(P03)
- (27) Retno : “*Hmm. ya lumayan sih mas, kalau saya beli 2,5 juta gimana kak? **Kalau** boleh langsung bayar cash.*” (T03)
- (28) Makelar : “*Ya sudahlah tidak apa-apa nanti surat sertifikat tanahnya saya urus **apabila** uangnya sudah dibayar lunas.*” (U04)
- (29) Penjual : “***Jika** saya Pindah. Pelanggan saya nanti susah untuk mencari saya Pak.*” (K04)
- (30) Penjual : “***Jika** sudah selesai, akan saya antar kerumah mas.*” (Aa04)

Pada tuturan di atas, dapat diketahui bahwa kata **jika**, **apabila** dan **kalau** termasuk pada kalimat bersyarat yang bermakna menandakan suatu kondisi sebagai syarat untuk tercapainya suatu hal dan kondisi yang diharapkan.

Data (26) pada kalimat “*Oh maaf, **kalau** segitu tidak bisa mbak*” merupakan bentuk kalimat bersyarat dengan menyatakan **kalau**

sebagai syarat ketidaksetujuan penjual terhadap penawaran yang diberikan oleh pembeli.

Data (27) pada kalimat “...***kalau*** saya beli 2,5 juta gimana kak? ***Kalau*** boleh langsung bayar cash...” merupakan bentuk kalimat bersyarat dengan menggunakan **kalau** sebagai ungkapan penanda syarat atas persetujuan mitra tutur terhadap harga dan metode pembayaran secara tunai yang ditawarkan oleh penutur.

Data (28) pada kalimat “...*nanti surat sertifikat tanahnya saya urus* ***apabila*** uangnya sudah dibayar lunas...” merupakan bentuk kalimat bersyarat dengan menggunakan kata **apabila** sebagai ungkapan persyaratan yang diajukan penutur yang harus dipenuhi mitra tutur sebelum terjadinya suatu hal yang diharapkan

Data (29) pada kalimat “***Jika*** saya Pindah. Pelanggan saya *nanti susah untuk mencari saya Pak*”, merupakan bentuk kalimat bersyarat dengan menggunakan kata **jika** sebagai bentuk syarat untuk menggambarkan kondisi yang akan terjadi setelah melakukan perintah yang diberikan mitra tutur.

Data (30) pada kalimat “***Jika*** sudah selesai, akan saya antar *kerumah mas*”, merupakan bentuk kalimat bersyarat dengan menggunakan kata **jika** sebagai ungkapan penanda syarat yang menggambarkan kondisi setelah penutur selesai mengerjakan hal yang diminta oleh mitra tutur.

7. Analisis Kebahasaan Konjungsi Penyebab Dalam Penulisan Teks

Negosiasi

- (31) Kepala Madrasah: “Walaikumsallam Wr. Wb. Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat **karena** semua siswa tidak mempunyai pakaian pahlawan.” (C03)
- (32) Retno : “Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak **karena** kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembali ke saya, bagaimana?” (T04)
- (33) Pedagang : “Bisa nak, tapi gak banyak **karena** bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya.” (Ap03)

Berdasarkan data di atas, pernyataan tersebut merupakan bentuk konjungsi penyebab yang digunakan sebagai penghubung untuk menyatakan sebab. Kata **karena** merupakan bentuk konjungsi yang sering digunakan untuk memberikan pernyataan yang didalamnya terdapat sebab-akibat.

Data (31) dalam kalimat “...Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat **karena** semua siswa tidak mempunyai pakaian pahlawan”, kata **karena** digunakan sebagai konjungsi untuk menyatakan sebab dari pernyataan penutur yang tidak setuju dengan proposal yang diajukan oleh mitra tutur.

Data (32) dalam kalimat “...Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak **karena** kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembali ke saya...”, kata

karena digunakan sebagai konjungsi untuk menyatakan sebab-akibat yang akan terjadi setelah kesepakatan antarpihak terjadi.

Data (33) dalam kalimat “*Bisa nak, tapi gak banyak **karena** bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya*”, termasuk dalam bentuk konjungsi penyebab dengan menggunakan kata **karena** sebagaikata penghubung dengan menyatakan sebab dari harga yang lebih mahal dibandingkan dengan barang lainnya.

8. Analisis Kebahasaan Kalimat Persuasif Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (34) *Penyewa : bagaimana kalo saya sewa 17 juta pertahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak. (F03)*
- (35) *Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu saya mohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru." (K03)*
- (36) *Sales : “Tenang saja Buk, produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok buk dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit.” (Af02)*
- (37) *Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.” (Aj04)*

Berdasarkan data di atas, kalimat tersebut merupakan bentuk kalimat persuasif yang digunakan untuk meyakinkan atau membujuk mitra tutur dengan menyatakan pernyataan yang bersifat ajakan untuk menarik perhatian mitra tutur sehingga mau melakukan suatu hal yang telah disampaikan.

Data (34) kalimat *“bagaimana kalo saya sewa 17 juta pertahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak”*, merupakan bentuk kalimat persuasi sebagai bentuk ungkapan membujuk yang dilakukan oleh penutur untuk membujuk pemilik tanah menurunkan harga sewa dengan memberikan penawaran bagi hasil sebesar 7% setiap panen.

Data (35) kalimat *“Ibu saya mohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru”*, merupakan bentuk kalimat persuasif berisikan pernyataan yang bersifat membujuk dan meyakinkan mitra tutur untuk bersedia mengikuti arahan yang diberikan oleh penutur dengan cara meyakinkan penjual akan dicarikan tempat yang lebih strategis untuk tetap berjualan.

Data (36) kalimat *“...produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok bu dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit...”*, merupakan bentuk kalimat persuasif berisikan pernyataan yang bersifat membujuk dan meyakinkan mitra tutur untuk membeli produk yang ditawarkan penutur dengan memberikan informasi mengenai keunggulan produk yang ditawarkan.

Data (37) kalimat *“Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini...”*, merupakan bentuk kalimat persuasif berisikan pernyataan yang bersifat membujuk dan meyakinkan mitra tutur setuju untuk membeli dengan harga yang lebih tinggi dengan kondisi terjamin baik dibandingkan dengan tempat lain.

9. Analisis Kebahasaan Kalimat Deklaratif Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (38) Ketua kelas : *“Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini desainnya.”* (A02)
- (39) Penjual : *Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal.* (p02)
- (40) Makelar : *"Ada pak di Jl. Kebon Ijo di sebelah barat jalan, tanah ini berada disekitar pemukiman warga."* (U04)
- (41) Pemilik : *"Oh iya, tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok."*(W02)
- (42) Sales : *“Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak.”* (Ah03)

Berdasarkan data di atas, kalimat tersebut merupakan bentuk kalimat deklaratif yang berisikan suatu pernyataan belaka atau hanya menginformasikan suatu hal. Kalimat deklaratif dalam ragam bahasa tulis ditandai dengan menggunakan tanda baca titik diakhir kalimat.

Data (38) merupakan bentuk kalimat deklaratif yang ditunjukkan pada kalimat *“Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini*

desainnya” sebagai bentuk ungkapan yang berisi pernyataan informasi mengenai desain yang telah disepakati untuk digunakan sebagai kaos kelas.

Data (39) merupakan bentuk kalimat deklaratif, ditunjukkan pada kalimat “*Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal*”, dalam kalimat tersebut penutur menjelaskan bahwa tas yang berbahan dasar dari kulit buaya memiliki harga yang sangat mahal dibandingkan dengan tas jenis lain yang dijual.

Data (40) pada kalimat “*Ada pak di Jl. Kebon Ijo di sebelah barat jalan, tanah ini berada disekitar pemukiman warga*”, kalimat tersebut berisikan sebuah pernyataan yang memberikan informasi kepada mitra tutur mengenai lokasi tanah yang sesuai dengan keinginan mitra tutur.

Data (41) merupakan bentuk kalimat deklaratif yang ditunjukkan pada kalimat “*tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok*”, dalam kalimat tersebut penutur menjelaskan harga sewa dan luas tanah yang ditetapkan oleh pemilik.

Data (42) pada kalimat “*Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak*”, kalimat tersebut mengandung pernyataan berupa informasi harga dari berbagai macam merek hp yang ditawarkan kepada mitra tutur.

10. Analisis Kebahasaan Bahasa Santun Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (43) Ketua OSIM: "*Assalamuallaikum. Wr.Wb. **Permisi** pak.*" (C01)
- (44) Pegawai Bank : "*Selamat pagi pak, **silahkan** duduk, ada yang bisa kami bantu?*" (I01)
- (45) Petugas : "***Maaf** Bu. Sebaiknya ibu jangan berdagang di tempat ini, kasihan para pengendara kendaraan bermotor ingin lewat, disamping itu jalan ini pun memang sudah sempit.*" (K02)
- (46) Wahyudi : "***Tolong** antar ke alamat ini.*" (Memberikan kertas yang berisi alamatnya) (M04)
- (47) Karyawan : "*Baik Pak, akan saya antarkan. **Terimakasih** telah datang ke showrum kami.*"

Kalimat di atas merupakan *bentuk* ungkapan menggunakan bahasa santun didalamnya terdapat tuturan yang digunakan untuk menunjukkan kesopanan seperti ucapan *terima kasih, permintaan maaf, tolong, dan silakan.*

Data (43) kata **Permisi** merupakan bentuk tuturan yang digunakan untuk meminta izin kepada seseorang sebagai bentuk penghormatan. Ditunjukkan pada kalimat "*Assalamuallaikum. Wr.Wb. **Permisi** pak*", kata **permisi** digunakan sebagai wujud menghormati lawan tutur sebelum menyampaikan suatu hal, baik berupa permintaan ataupun permohonan penutur kepada mitra tutur.

Data (44) pada kalimat “*Selamat pagi pak, **silahkan** duduk, ada yang bisa kami bantu*”, pada kalimat tersebut kata **silakan** digunakan sebagai bentuk perintah kepada seseorang dengan bahasa yang lebih halus sehingga mitra tutur berkenan untuk melakukan hal yang diminta.

Data (45) kata **maaf** merupakan pernyataan yang memuat ungkapan permintaan izin untuk melakukan suatu hal ataupun ungkapan penyesalan terhadap suatu hal. Pada kalimat “***Maaf** Bu. Sebaiknya ibu jangan berdagang di tempat ini...*” kata **maaf** digunakan sebagai bentuk ungkapan permintaan ataupun permohonan izin sebelum memberikan himbauan dan melarang mitra tutur berdagang di lokasi tersebut.

Data (46) kata **tolong** yang ditunjukkan pada kalimat “***Tolong** antar ke alamat ini...*”, merupakan bentuk pernyataan yang lazim digunakan sebelum seseorang meminta bantuan kepada orang lain dengan menggunakan bahasa yang lebih sopan.

Data (47) pada kalimat “*Baik Pak, akan saya antarkan. **Terimakasih** telah datang ke showrum kami*”, kata **terima kasih** merupakan bentuk ungkapan rasa syukur dan bentuk kesopanan yang diucapkan setelah mendapatkan pertolongan, atau mendapat kebaikan. Berdasarkan kalimat tersebut, kata terima kasih diucapkan sebagai bentuk rasa syukur penutur atas kunjungan mitra tutur sebagai konsumen setelah melakukan transaksi jual beli.

11. Analisis Kebahasaan Kalimat Interogatif Dalam Penulisan Teks Negosiasi

(48) *Ketua OSIM: "Assalamuallaikum Wr.Wb. **Bagaimana** menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?" (C02)*

(49) *Pembeli : "**Apakah** kualitasnya bisa dijamin?" (R02)*

(50) *Siswa A : "Teman-teman **bagaimana** kalau kita liburan ke Yogyakarta?" (X02)*

(51) *Pedagang bakso malang : "Memangnya **apa** fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedagang bakso?" (An02)*

(52) *Ibu-Ibu : "Iya ya rasanya tidak berubah. Harganya **berapa** mbak?" (An03)*

Berdasarkan data di atas, kalimat tersebut merupakan bentuk kalimat interogatif dengan menggunakan kata pronomina tanyayang diikuti tanda baca tanya pada akhir kalimat dan juga memerlukan jawaban. Kata tanya **bagaimana**, **apakah**, **apa** dan **berapa** digunakan dalam kalimat yang berisi pertanyaan.

Pada data (48) ditunjukkan pada kalimat "**Bagaimana** menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?", kata tanya **bagaimana** digunakan sebagai bentuk kata tanya untuk menanyakan penilaian atas usulan proposal yang telah diajukan kepada kepala sekolah. Selain itu, penggunaan katatanya **bagaimana** pada data (50) dalam kalimat "Teman-teman **bagaimana** kalau kita liburan ke

Yogyakarta?”, kata tanya **bagaimana** digunakan untuk meminta pendapat mitra tutur mengenai usulan untuk berlibur bersama.

Data (49) merupakan bentuk kalimat interogatif dengan menggunakan kata pronomina tanya **apakah** yang digunakan untuk menegaskan informasi yang ingin diketahui dari lawan tutur, ditunjukkan pada kalimat “*Apakah kualitasnya bisa dijamin?*”, pada kalimat tersebut kata tanya **apakah** digunakan untuk meminta informasi dari kualitas barang yang ditawarkan oleh penjual.

Data (51) merupakan bentuk kalimat interogatif dengan menggunakan kata tanya **apa** pada awal kalimat yang diikuti dengan tanda baca tanya pada akhir kalimat. kata tanya **apa** dapat digunakan sebagai awal kalimat dan menjadi pengganti kata atas sesuatu yang kurang jelas. Penggunaan kata tanya **apa** dalam kalimat “*Memangnya apa fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedagang bakso?*”. Digunakan sebagai awal kalimat untuk menanyakan informasi yang dibutuhkan penutur kepada mitra tutur.

Data (52) merupakan bentuk kalimat interogatif dengan menggunakan kata pronomina tanya **berapa** dengan tanda baca tanya pada akhir kalimat. Kata tanya **berapa** digunakan untuk menanyakan bilangan yang mewakili jumlah, ukuran, nilai dan waktu. Pada kalimat “*Harganya berapa mbak?*”, kata tanya **berapa** digunakan untuk menanyakan nilai harga yang ditawarkan oleh penjual.

12. Analisis Kebahasaan Kalimat Argumentatif Dalam Penulisan Teks

Negosiasi

- (53) Ketua OSIM: *“Tapikan masih bisa menyewa pak, demi berpartisipasi saat hari pahlawan.”* (C03)
- (54) Adit : *“Ayo masuk dulu ke kamarku, nanti aku panggilkan pemilik kos nya kalau kamu jadi mau kos disini. Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya.”* (V02)
- (55) Sales : *“Krim yang dijual murah dipasaran itu kualitasnya belum terjamin buk, kalau krim dari Skincareku ini sudah terjamin kualitas dan bahan-bahanya jadi memang harganya lebih mahal sedikit.”* (Af03)
- (56) Sales : *“Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet.”* (Ah03)
- (57) Bapak : *“Bagaimana kalau kamu sekolah di MAN saja, lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak.”*

Data (53) pada kalimat *“Tapikan masih bisa menyewa pak, demi berpartisipasi saat hari pahlawan”* merupakan bentuk argumen atau pendapat yang digunakan oleh ketua OSIM untuk memperkuat pendapat sebelumnya mengenai usulan menggunakan baju pahlawan untuk semua warga sekolah di hari pahlawan.

Data (54) *“Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya”* merupakan bentuk argumen yang digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk menempati kos

dengan menjelaskan fasilitas yang bagus dan harga yang bisa dirundingkan dengan pemilik kos.

Data (55) pada kalimat *“krim dari Skincareku ini sudah terjamin kualitas dan bahan-bahanya jadi memang harganya lebih mahal sedikit”* merupakan pernyataan yang digunakan untuk memberikan informasi tambahan untuk memperkuat pernyataan sebelumnya sehingga pembeli lebih yakin dengan barang yang dijual sales.

Data (56) pada kalimat *“Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet”* merupakan bentuk argumen yang memberikan informasi kepada pembeli mengenai keunggulan pada masing-masing merek HP yang dijual.

Data (57) pada kalimat *“lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak”* merupakan bentuk argumen yang digunakan untuk memperkuat penawaran dengan memberikan pernyataan sebagai alasan pendukung untuk memilih MAN sebagai sekolah yang akan dipilih.

13. Analisis Kebahasaan Pasangan Tuturan Dalam Penulisan Teks Negosiasi

- (58) Ketua OSIM: *“Assalamuallaikum. Wr.Wb. Permissi pak.”*
 Kepala Madrasah: *“Walaikumsallam Wr.Wb. Silahkan masuk.” (B01)*

- (59) *Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?"*
Ibu Suti : "Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini." (Q01)
- (60) *Bayu : "Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?"*
Adit : "Tentu, tunggu sebentar akan kupanggilkan." (V02)
- (61) *Nasabah : "Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?"*
Pegawai Bank : "Maaf pak, hanya segitu yang bisa kami sanggupi." (i03)
- (62) *Penjual : "Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?"*
Pembeli: "Iya pak kaos kakinya yang warna hitam ini ya." (Aq04)
- (63) *Kepala Madrasah: "Saran saya memakai baju batik bagi laki-laki dan kebaya bagi perempuan."*
Ketua OSIM: "Baik, saya akan menyampaikan hal ini kepada semua anggota OSIM dan semua siswa." (C04)

Data (58) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa **ucapan salam>menjawab salam** yang ditunjukkan pada kalimat "*Ketua OSIM: Assalamuallaikum. Wr.Wb...*" dan kalimat "*Kepala Madrasah: Waalaikumsallam Wr.Wb...*". Berdasarkan dialog antara ketua OSIM dan kepala madrasah menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui salam yang diucapkan oleh ketua OSIM dan kepala madrasah menjawab salam tersebut.

Data (59) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa **bertanya>menjawab pertanyaan** ditunjukkan pada kalimat "*Teller : Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?"* dan

kalimat "*Ibu Suti : Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini.*" Berdasarkan dialog antara *teller* dan ibu Suti menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui pertanyaan *teller* kepada ibu Suti mengenai apa yang bisa dibantu, kemudian ibu Suti menjawab pertanyaan dengan memaparkan alasan dan keinginan mengapa ibu Suti mendatangi bank.

Data (60) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa ***meminta tolong>memberikan*** pertolongan yang ditunjukkan pada kalimat "*Bayu : Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?*" dan kalimat "*Adit : Tentu, tunggu sebentar akan kupanggilkan.*". Berdasarkan dialog antara bayu dan Adit menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui permintaan Bayu kepada Adit untuk memanggil pemilik kos, dan Adit segera menemui pemilik kos untuk dipertemukan dengan bayu.

Data (61) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa ***meminta>menolak permintaan*** yang ditunjukkan pada kalimat "*Nasabah : Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?*" dan kalimat "*Pegawai Bank : Maaf pak, hanya segitu yang bisa kami sanggupi.*". Berdasarkan dialog antara nasabah dan pegawai bank menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui permintaan

nasabah kepada pihak bank untuk menaikkan jumlah pinjaman yang disanggupi oleh bank, tetapi pihak bank menolak permintaan tersebut.

Data (62) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa *menawarkan>menerima tawaran* yang ditunjukkan pada kalimat “*Penjual : Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?*” dan kalimat “*Pembeli: Iya pak kaos kakinya yang warna hitam ini ya.*”. Berdasarkan dialog antara penjual dan pembeli menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui tuturan penjual yang menawarkan kaos kaki kepada pembeli.

Data (63) merupakan bentuk pernyataan yang berisikan pasangan tuturan berupa *mengusulkan>menerima usulan* yang ditunjukkan pada kalimat “*Kepala Madrasah: Saran saya memakai baju batik bagi laki-laki dan kebaya bagi perempuan.*” dan kalimat “*Ketua OSIM: Baik, saya akan menyampaikan hal ini kepada semua anggota OSIM dan semua siswa.*”. Berdasarkan dialog antara ketua OSIM dan kepala Madrasah menunjukkan adanya pasangan tuturan dalam percakapan tersebut melalui usulan kepala madrasah kepada ketua OSIM untuk menggunakan pakaian batik dan kebaya yang lebih mudah ditemui oleh siswa untuk digunakan pada peringatan hari pahlawan.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data pada struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa dapat disimpulkan bahwa sebagian besar siswa kelas X di MAN 2 Boyolali telah memahami

materi struktur pada teks negosiasi. Terdapat 39 siswa mencantumkan struktur teks dengan baik dan benar sedangkan 4 siswa tidak mencantumkan struktur orientasi sebagai tahap awal pengenalan isu atau interaksi awal antara penutur dengan mitra tutur. Faktor yang mendasari siswa tidak mencantumkan struktur orientasi dikarenakan teks negosiasi merupakan salah satu materi dalam bahasa Indonesia berbasis teks yang didalamnya terdapat kegiatan sehari-hari dilingkungan sosial, sehingga siswa lebih terbiasa dengan praktik negosiasi menggunakan bahasa lisan tanpa melibatkan struktur yang benar. Hal tersebut menyebabkan siswa melupakan struktur awal berupa pengenalan isu ataupun interaksi awal sebelum memulai kegiatan negosiasi.

Berdasarkan pada analisis kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi dapat diketahui bahwa aspek dominan yang dalam penulisan teks negosiasi siswa berupa pasangan tuturan berjumlah 89 data, serta aspek kebahasaan yang paling sedikit dimunculkan siswa dalam teks negosiasi yaitu penggunaan konjungsi penyebab berjumlah 17 data. Banyaknya penggunaan pasangan tuturan dalam penulisan teks negosiasi disebabkan oleh karakteristik teks negosiasi berupa teks tanggapan atau diskusi mengenai suatu hal bergenre transaksional dengan tujuan mencapai kesepakatan bersama, sehingga banyak dimunculkan penggunaan pasangan tuturan dalam setiap teks. Sedangkan penggunaan konjungsi penyebab seperti kata **karena** yang digunakan sebagai penghubung untuk

menyatakan sebab tidak banyak dimunculkan siswa dalam kegiatan bernegosiasi.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pada temuan dan hasil analisis data mengenai analisis struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa di MAN 2 Boyolali, dapat disimpulkan sebagai berikut.

Berdasarkan pada penulisan struktur dalam teks negosiasi dapat disimpulkan bahwa sebagian besar siswa kelas X di MAN 2 Boyolali telah memahami materi struktur pada teks negosiasi. Terdapat 39 siswa mencantumkan struktur teks dengan baik dan benar sedangkan 4 siswa tidak mencantumkan struktur orientasi sebagai tahap awal pengenalan isu atau interaksi awal sebelum memasuki tahap pengajuan keinginan atau kepentingan oleh salah satu pihak dalam kegiatan negosiasi, mengakibatkan penulisan struktur teks negosiasi siswa kelas X di MAN 2 Boyolali tidak sempurna.

Penulisan aspek kebahasaan dalam teks negosiasi didominasi oleh penggunaan pasangan tuturan sebanyak 89 data dan penggunaan kalimat interogatif sebanyak 74 data. Penggunaan kalimat interogatif serta pasangan tuturan disebabkan oleh karakteristik teks negosiasi yang termasuk kedalam teks diskusi atau tanggapan bergenre transaksional sehingga memerlukan interaksi tanya-jawab antara penutur dan mitra tutur. Sedangkan, aspek kebahasaan yang paling sedikit dimunculkan oleh siswa yaitu penggunaan konjungsi penyebab dan kalimat harapan. Penggunaan konjungsi penyebab

seperti **karena**, **sebab** dan **lantaran** ataupun penggunaan kata **semoga**, **ingin** dan **tolong** sebagai bentuk tuturan harapan oleh salah satu pihak dalam kegiatan negosiasi jarang dimunculkan oleh siswa, dikarenakan siswa lebih terfokus pada tuturan yang bersifat menanyakan sesuatu dalam negosiasi sehingga siswa lebih banyak memunculkan kalimat interogatif dalam teks.

Pada penelitian ini, diketahui bahwa hasil analisis kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi siswa berdasarkan pada 43 data teks memiliki 39 teks berstruktur lengkap dan 4 teks berstruktur tidak lengkap, ditemukan 387 unsur kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi meliputi: (1) kalimat harapan berjumlah 20 data, (2) kalimat bersyarat berjumlah 40 data, (3) konjungsi penyebab berjumlah 17 data, (4) kalimat persuasif berjumlah 32 data, (5) kalimat deklaratif berjumlah 31 data, (6) bahasa santun berjumlah 37 data, (7) kalimat interogatif berjumlah 74 data, (8) kalimat argumentatif berjumlah 47 data, (9) pasangan tuturan berjumlah 89 data. Berdasarkan uraian tersebut disimpulkan bahwa struktur dan kebahasaan dalam penulisan teks negosiasi di MAN 2 Boyolali cukup baik.

B. Saran

Berlandaskan simpulan di atas, maka penulis menyarankan agar pembelajaran teks negosiasi lebih ditekankan pada penggunaan unsur kebahasaan dalam teks, sehingga siswa lebih memahami unsur-unsur kebahasaan yang terdapat dalam teks negosiasi. Sehingga siswa mampu mencantumkan seluruh aspek kebahasaan lebih seimbang. Hal ini sesuai pada

KD 4.11 yaitu mengonstruksi teks negosiasi dengan memperhatikan isi, struktur dan kebahasaan teks negosiasi. Berdasarkan KD tersebut, siswa dituntut untuk dapat mengonstruksi atau membuat teks negosiasi dengan memperhatikan isi yang akan disampaikan serta struktur dan kebahasaan yang sesuai dengan teks negosiasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Tiya. 2019. *Implementasi Higher Order Thinking Skills (HOTS) Dalam Pembelajaran Mengontruksi Teks Negosiasi Pada Siswa Kelas X MAN 2 Karanganyar Tahun Ajaran 2018/2019*. Skripsi. Surakarta: IAIN Surakarta.
- Arianti, Yuli. 2017. *Peningkatan Kemampuan Menulis Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode Inquiry*. Jurnal Diksatrasia. 1 (2): 358-362.
- Arikunto, Suharsini. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2016. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bungin, Burhan. 2011. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Chaer, Abdul. 2012. *Linguistik Umum*. Jakarta: Rineka Cipta.
- _____. 2015. *Sintaksis Bahasa Indonesia: Pendekatan Proses*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dalman. 2015. *Keterampilan Menulis*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Dewi, Pt Novita S, I Nengah Suandi & I Nyoman Yasa. 2015. *Implementasi Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Berdasarkan Kurikulum 2013 di Kelas X.B Akuntansi SMK Negeri 1 Singaraja*. e-journal Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Undiksha. 3 (1)
- Dimiyati, Johni. 2013. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Aplikasinya pada Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD)*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Emzir. 2016. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Eviyana, Kalisa, Iqbal Hilal & Karomani. 2014. *Pembelajaran Menulis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA N 1 Pringsewu*. Jurnal Kata (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya). 1-9.
- Farhan, Abu., I Nengah Martha & Idb. Putrayasa. 2018. *Peningkatan Kemampuan Siswa Menulis Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode Karyawisata Kelas X Ipa 1 Man 1 Buleleng*. Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Undiksha. 8(2): 223-234.

- Gunawan, Imam. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hendrawanto, Yusuf. 2017. *Kelayakan Buku Teks Bahasa Indonesia SMA/SMK: Analisis Kebahasaan, Isi, Penyajian, Kefrafikan dan Keterbacaan*. Tesis. Semarang: Program Pascasarjana UNNES.
- Hikmat, Mahi M. 2011. *Metode Penelitian (dalam Perspektif Ilmu Komunikasi dan Sastra*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Jatmiko, Henry Trias Puguh. 2017. *Implementasi Pembelajaran Teks Negosiasi Dalam Transaksi Jual Beli di Pasar Klewer pada Kelas X SMA Al Abidin Bilingual Boarding School Surakarta (Tinjauan Tindak Tutur Direktif)*. Jurnal JARLITBANG Pendidikan. 3(2): 357-365.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2016. *Bahasa Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.
- Kusmana, Suherli. 2014. *Kreativitas Menulis*. Yogyakarta: Penerbit Ombak.
- Kosasih. 2014. *Jenis-jenis Teks dalam Mata Pelajaran Bahasa Indonesia SMA/SMK (Analisis Fungsi, Struktur dan Kaidah serta Langkah-langkah Penulisan)*. Bandung: Penerbit Yrama Widya.
- Lewicki, Roy J. Bruce Barry & David M. S. 2013. *Negosiasi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mahsun. 2014. *Teks Dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia Kurikulum 2013*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Manik, Riwanti., Mulyanto Widodo & Eka Sofia Agustina. 2016. *Pembelajaran Memahami Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMAN 1 Bandarlampung*. Jurnal Kata (Bahasa, Sastra dan Pembelajarannya). 1-11.
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nurjamal, Daeng, Warta Sumirat & Riadi Darwis. 2011. *Terampil Berbahasa (Menyusun Karya Tulis Akademik, Memandu Acara (MC-Moderator) dan Menulis Surat*. Bandung: Alfabeta.
- Nurpadilah, Siti., Yasri Fazriah E & Cucu Kartini. 2018. *Kemampuan Menulis Teks Negosiasi dengan Menggunakan Metode Picture and Picture di SMK*. Parole: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 1 (4): 489-496.

- Pragolapati, Samudra. 2011. *Modal Omong Doang Bisa Kaya! Jurus Instan Jago Lobi & Negosiasi Handal*. Yogyakarta: Parasmu.
- Putri, Fitriani Widyo. 2016. *Peningkatan keterampilan menulis teks ulasan film pendek dengan strategi Think Talk Write (TTW) pada Siswa Kelas XI IPS 1 SMA Negeri 1 Sewon Bantul DIY*. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.
- Purwanto. 2012. *Instrumen Penelitian Sosial dan Pendidikan (Pengembangan dan Pemanfaatan)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rukayah. 2013. *Pedoman Pelaksanaan Pembelajaran Menulis dengan Pendekatan Whole Language di Sekolah Dasar*. Surakarta: UNS Press.
- Ruminto, Putri Anggraeni. 2016. *Analisis Kesalahan Kata Berimbuhan Dalam Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri Kota Tangerang Selatan Semester Genap Tahun Pelajaran 2015/2016*. Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Sardila, Vera. 2015. *Strategi Pengembangan Linguistik Terapan Melalui Kemampuan Menulis Biografi dan Autobiografi: Sebuah Upaya Membangun Keterampilan Menulis Kreatif Mahasiswa*. AN-NIDA': Jurnal Pemikiran Islam, 40 (2): 110-117.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarsih, E, Suci A. & Lili, Y. (2018). *Pengaruh Model Pembelajaran Problem Based Learning Terhadap Hasil Belajar Menulis Teks Negosiasi Siswa Kelas X SMA Negeri 1 Singkawang Tahun Ajaran 2017/2018*. JP-BSI: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 3 (2): 89-93.
- Soebacman, Agustina. 2014. *4 Hari Mahir Menulis Artikel, Cerpen, Novel, Skripsi*. Yogyakarta: Syura Media Utama.
- Tarigan, Henry Guntur. 2008. *Menulis Sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*. Bandung: Angkasa.
- Tohirin. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling: Pendekatan Praktis untuk Peneliti Pemula dan Dilengkapi Dengan Contoh dan Transkrip Hasil Wawancara Serta Model Penyajian Data*. Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada.
- Wijana, I Dewa Putu. 2016. *Metode Linguistik: Identifikasi Satuan-Satuan Lingual*. Yogyakarta: A.Com Press.

Yarmi, Gusti. 2014. *Meningkatkan Kemampuan Menulis Kreatif Siswa Melalui Pendekatan Whole Language Dengan Teknik Menulis Jurnal*. Perspektif Ilmu Pendidikan, 28 (1): 8-16.

Zainurrahman. 2011. *Menulis: dari Teori Hingga Praktik (Penawar Racun Plagiarisme)*. Bandung: Alfabeta.

LAMPIRAN

A. Lampiran Pekerjaan Siswa

DATA 1

Nama : Anik Sugianti

Kelas : X IPA 1

Negosisi Pembuatan Kaos Kelas

Saat bimbingan wali kelas, semua murid mengusulkan untuk membuat kaos.

Ketua kelas : “ Bu, kami merencanakan untuk membuat kaos untuk kelas. Bagaimana Bu?”

Bu Guru : “Kalau saya, setuju-setuju saja selama semuanya setuju.”

Ketua kelas : “Semua setuju Bu.”

Bu Guru : “Memangnya model kaosnya seperti apa?”

Ketua kelas : “Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini desainnya.”
(menyerahkan selembar kertas)

Bu Guru : “Ini lumayan bagus desainnya. Lalu bagaimana dengan harganya?”

Ketua kelas : “Harganya Rp. 150.000 Bu.”

Murid A : “Loh kok harganya naik sih, katanya dulu Rp. 125.000.”

Ketua kelas : “Kemarin aku survei ketoko dan ternyata ada bahan yang lebih bagus dan nyaman.”

Murid A : “Tapi kok kamu tidak meminta persetujuan teman-teman kalau bahan kaosnya diganti?”

Ketua kelas : “Kemarin itu waktunya mendesak banget dan teman-teman pas aku ajak musyawarah itu nggak ada yang ngedengerin. Jadi aku musyawarahkan hari ini, lagipula bahan kaos yang Rp. 125.000 itu tidak cukup stok untuk 36 orang.”

Bu Guru : “Lalu bagaimana ini kalian setuju atau tidak?”

Sebagian murid pun setuju, sebagian kecilnya tidak. Karena harga kaosnya yang terlalu mahal.

Ketua Kelas : “Tapi kata pemilik tokonya, harga kaosnya bisa turun 10% kalau membeli lebih dari 30 kaos.”

Bu Guru : “Oh jadi begitu, jadi bagaimana ini semua setuju atau tidak?”

Semua Murid : “Baiklah Bu, setuju.”

DATA 2

Nama : Putri Asih

Kelas : X ipa 1

Konflik Outing Class

Seorang guru sedang mengumumkan tentang rencana outing class. Guru memberikan pilihan ke Karanganyar, Klaten dan Sragen.

Guru: "Selamat pagi."

Murid-murid: "Pagi Bu."

Guru: "Saya mempunyai rencana untuk mengadakan outing class."

Murid-murid: "Outing Class kemana Bu?"

Guru: "Ibu mempunyai tiga pilihan, di antaranya Karanganyar, Klaten dan Sragen."

Murid-murid: "kapan outing class akan dilaksanakan Bu?"

Guru: "Kira-kira dua bulan lagi sebelum pelaksanaan UAS tahun ini."

Murid 1: "Memangnya tidak bisa dimajukan lagi Bu, kan sebentar lagi bulan Ramadhan."

Guru: "Lebih baik setelah bulan Ramadhan, jadi kalian bisa menabung dulu."

Murid 1: "Berapa biaya outing class yang harus dibayar Bu?"

Guru: "Kalau soal biaya, tergantung pada tempat yang kalian pilih. Kira-kira kalian ingin pergi kemana?"

Murid 2: "Kira-kira kalau ke Karanganyar, Klaten dan Sragen, masing-masing biayanya berapa Bu?"

Guru: "Kalau ke Karanganyar sekitar Rp.180.000, Klaten sekitar Rp.150.000 dan Sragen sekitar Rp.100.000."

Murid 2: "Saya pilih ke karanganyar saja Bu."

Murid 1: "apatidak lebih baik ke Sragen saja."

Murid 3: "Iya bu, saya setuju ke Sragen saja."

Murid 2: "Di Karanganyar kan banyak tempat wisata yang bisa dikunjungi dan bisa buat pembelajaran juga."

Murid 1: "Kalau ke Sragen kita bisa mengunjungi objek wisata Sangiran disana kita juga bisa belajar mengenai sejarah."

Guru: "Kira-kira jumlah tabungan siswa dikelas ini berapa?"

Murid 2: "Total tabungan setiap anak berbeda-beda Bu, ada yang diatas Rp.50.000 ada juga yang dibawah Rp 30.000 Bu."

Guru: "Ya sudah, kalau begitu kita akan melaksanakan outing class ke Sragen saja setelah ramadhan, jangan lupa semua harus menabung untuk outing class kita."

Murid-murid : "Baik Bu, kami akan mulai menabung minngu depan."

Guru : "Jadi kesimpulan hari ini kita bakal adakan outing class ke sragen dengan biaya per individu Rp. 100.000 dan mulai minggu depan semua harus menabung ya."

DATA 3

Nama : Sri Mulyani

Kelas : X ipa 1

Kegiatan Hari Pahlawan

Seminggu sebelum hari Pahlawan ketua OSIM mengajukan proposal tentang kegiatan hari Pahlawan, seluruh warga MAN 2 Boyolali diwajibkan memakai pakaian layaknya pahlawan.

Ketua OSIM: "Assalamuallaikum. Wr.Wb. Permissi pak."

Kepala Madrasah: "Walaikumsallam Wr.Wb. Silahkan masuk."

Ketua OSIM: "Saya selaku ketua OSIM ingin mengajukan proposal untuk kegiatan saat hari Pahlawan seluruh warga MAN 2 Boyolali diminta memakai pakaian layaknya pahlawan pak."

Kepala Madrasah: "Iya, letakkan dimeja saja dulu karena saya hari ini ada rapat."

Ketua OSIM: "Baik Pak, Terimakasih untuk waktu yang diberikan. Wassalamuallakum."

Kepala Madrasah: "Sama-sama, Walaikumsallam."

Satu hari kemudian, ketua OSIM menemui Kepala Madrasah untuk menanyakan proposal kemarin.

Ketua OSIM: "Assalamuallaikum Wr.Wb. Bagaimana menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?"

Kepala Madrasah: "Walaikumsallam Wr. Wb. Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat karena semua siswa tidak mempunyai pakaian pahlawan."

Ketua OSIM: "Tapikan masih bisa menyewa pak, demi berpartisipasi saat hari pahlawan."

Kepala Madrasah: "Kalau menyewa pakaian seperti itu pasti terbatas."

Ketua OSIM: "Tapi banyak tempat yang menyewakan pakaian seperti itu."

Kepala Madrasah: "Tapi tidak semua tempat menyediakan pakaian pahlawan. Sekali lagi saya tidak setuju dengan rencana tersebut."

Ketua OSIM: "Kalau begitu bagaimana sebaiknya Pak?"

Kepala Madrasah: "Saran saya memakai baju batik bagi laki-laki dan kebaya bagi perempuan."

Ketua OSIM: "Baik, saya akan menyampaikan hal ini kepada semua anggota OSIM dan semua siswa."

Kepala Madrasah: "Ya, saya tunggu kabar selanjutnya."

Ketua OSIM: "Baik Pak, saya kira cukup sekian terimakasih, Wassalamuaiku."

Kepala Madrasah: "walaikumsallam."

DATA 4

Nama : Dwi Adiyanti

Kelas : X ipa 1

Konflik antara Guru dan Murid

Saat istirahat, seorang wali kelas memanggil salah seorang muridnya untuk menghadap kepadanya di kantor guru.

Murid: "Permisi Bu"

Guru A: "Iya, silahkan masuk, mau cari siapa?"

Murid: "mau cari Bu Rani "

Guru A: "Iya disana." (sambil menunjukkan meja Bu Rani)

Murid itupun langsung menuju meja Bu Rani.

Murid: "Permisi Bu, apakah tadi Ibu memanggil saya?"

Wali Kelas: "Iya, Kevin. Tadi pada saat jam pelajaran Bu Nur kamu kemana?"

Murid: "Tadi... saya.."

Wali Kelas: "Kemana? (memotong pembicaraan)

Murid: "Tapi saya tadi sudah izin mau mengikuti seminar sebagai perwakilan dari OSIM Bu."

Wali Kelas: "Tapi, kata Bu Nur kamu tadi tidak izin."

Murid: "Tapi, tadi saya sudah izin, bahkan yang meminta saya sebagai perwakilan dari OSIM adalah Bapak kepala."

Wali Kelas: "Apa benar yang kamu bicarakan itu?"

Murid: "Benar Bu, tadi guru piket ke kelas untuk memberikan surat izin dari saya. Kalau tidak percaya Ibu bisa bertanya kepada ketua kelas atau murid yang lain Bu."

Wali Kelas: "Ya sudah, panggil ketua kelas kamu!"

Murid: "Baik Bu."

Murid itu pun beranjak ke kelas memanggil ketua kelas serta membawa surat izinnya dan kembali ke kantor guru.

Murid: "Bu, ini ketua kelas."

Ketua Kelas: "Iya Bu, ada apa?"

Wali Kelas: "Apa benar, Kevin tadi benar-benar izin mengikuti seminar?"

Ketua Kelas: "Bener Bu, Ini surat izinnya." (menyerahkan lembar surat izin kepada wali kelas)

Wali Kelas: "Tapi mengapa Bu Nur tadi melapor kepada saya, kalau begitu saya minta maaf sudah menuduh kamu membolos."

Murid: "Baik Bu, tidak apa-apa."

Wali Kelas: "Nah, sekarang kamu menghadap ke Bu Nur, bilang bahwa kamu tadi tidak membolos tetapi mengikuti seminar dan kamu juga harus membawa bukti surat ini."

DATA 5

Nama : Fadila Ayu Utari

Kelas : X ipa 1

Penyelenggaraan Bakti Sosial

Pada hari sabtu siang setelah pulang sekolah, siswa-siswi kelas X diminta berkumpul di halaman untuk diberi pengumuman kegiatan pada hari minggu.

Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah."

Salah satu murid mengangkat tangan untuk bertanya.

Murid 1 : "Pak, mengapa harus besok? Apakah tidak terlalu mendadak, pak?"

Bapak Guru : "Iya, sebelumnya kami meminta maaf, sebenarnya kami hendak melakukan kegiatan ini pada minggu depan. Tetapi karena akan ada kegiatan lain, jadi kita akan melakukannya besok."

Murid 1: "Tetapi kami belum mempersiapkan apapun untuk kegiatan itu pak, lantas bagaimana?"

Murid 2 : "Bukankah lebih baik diundur dulu, agar kami bisa menyiapkan semuanya."

Lalu semua murid yang berkumpul menjawab serentak.

Semua murid : "Benar pak."

Bapak Guru : "Tetapi akan diundur sampai kapan? Saya sudah bilang kalau minggu depan ada kegiatan lain."

Murid 1 : "Tapi kan belum ada persiapan Pak."

Murid 3 : "Apakah tidak lebih baik jika kita persiapan dulu pak?"

Bapak Guru : "Lalu bagaimana? Minggu depan kan ada kegiatan?"

Murid 2: "Kita lakukan kegiatannya dilain hari saja pak, bukan besok, bukan minggu depan pula."

Bapak Guru : "Iya, tapi kapan?"

Murid 3 : "Ambil jalan tengah saja Pak."

Bapak Guru : "Tunggu dulu, biar saya tanyakan dulu kepada kepala sekolah."

Setelah cukup lama menunggu, akhirnya Bapak guru muncul kembali bersama kepala sekolah.

Kepala Sekolah : "Baiklah anak-anak, kami sudah memutuskan untuk melakukan Bakti Sosialnya tiga hari lagi, jadi kalian punya waktu untuk mempersiapkan semuanya."

Murid : "Lalu bagaimana pelajaran kami Pak?"

Kepala Sekolah : "Pada hari itu tentu saja kalian akan mendapat tugas. Kalian tidak akan mendapat pelajaran hari itu."

murid : "Baik Pak, Terimakasih Pak."

Kepala Sekolah : "Ya, sama-sama. Tapi kalian harus benar-benar siap pada hari itu."

Murid : "Baik Pak."

DATA 6

Nama : Dion Pratama

Kelas : X Ipa 1

Negosiasi Sewa Tanah

Penyewa : permisi pak.

Pemilik : iya pak, ada apa?

Penyewa : apa tanah ini milik bapak?

Pemilik : iya pak, memang kenapa?

Penyewa : begini pak saya bermaksud menyewa tanah bapak ini untuk lahan pertanian.

Pemilik : silahkan pak.

Penyewa : kira2 biaya sewanya berapa pak?

Pemilik : hanya 25 juta pertahun pak.

Penyewa : sepertinya itu terlalu mahal pak.

Pemilik : memang tanah di sini segitu pak harga sewanya.

Penyewa : bagaimana kalo saya sewa 17 juta per tahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak.

Pemilik : baiklah saya setuju pak.

Penyewa : baiklah, senang berbisnis dengan anda.

Pemilik : sama-sama pak.

DATA 7

Nama : Vita Putriyana

Kelas : X Ipa 1

Teks Negosiasi Jual Beli

Siang itu dipasar klewer, seperti biasa terjadi kegiatan jual beli. adit yang sedang berekreasi ingin membelikan Oleh-oleh untuk ibunya. Dia ingin membelikan kerudung. Terjadilah tawar menawar antara adit dan putri (penjual kerudung).

Putri : selamat siang.

Adit : selamat siang.

Putri : mau beli apa mas?

Adit : ini mbak mau beli kerudung untuk ibu saya.

Putri : yang modelnya bagaimana mas?

Adit : yang biasa saja mbak.

Putri : silahkan kesini mas, silahkan dipilih banyak pilihannya.

Adit : saya suka yang hijau mbak kalau dilihat segar.

putri : iya mas. Cocok kalau dipakai ibu mas.

Adit : ini berapa mbak?

Putri : Rp. 50.000 mas.

Adit : wah, kok mahal mbak? Rp. 30.000 tidak boleh.

Putri : tidak bisa mas, itu bahannya bagus soalnya.

Adit : tidak bisa kurang mbak?

Putri : Rp. 45.000 boleh mas.

Adit : Rp. 40.000 ya mbak, ini untuk oleh-oleh ibu saya.

Putri : benar-benar tidak boleh mas, nanti toko saya bisa bangkrut.

Adit : ya sudah mbak Rp. 45.000 saya ambil yang ini.

Putri : mau beli apa lagi mas?

Adit : itu saja mbak, ini uangnya.

Putri : uangnya Rp.50.000, ini kembaliannya Rp. 5.000 mas. Terimakasih.

Adit : iya mbak, terimakasih.

DATA 8

Nama : Retno Melawati.

Kelas : X Ipa 1

Teks Negosiasi

Di sebuah shorum tepatnya di ringroad terlihat seorang pembeli yang akan membeli mobil.

Penjual : Permisi, ada yang bisa saya bantu?

Pembeli : Iya, ini mbak.

Penjual : Apa mbak. Mau lihat-lihat dulu?

Pembeli : Iya mbak, lihat-lihat mobil dulu.

Penjual : Oh mobil apa? Ini mbak (sambil mengantar pembeli ke dalam shorum)

Pembeli : Oh iya mbak. (Sambil melihat-lihat mobil yang ada di dalam shorum)

Penjual : Jadi yang mana mbak?

Pembeli : Yang ini mbak (sambil menunjuk mobil avanza warna hitam yang dipilihnya)

Penjual : Yang hitam ini mbak?

Pembeli : Iya mbak.

Penjual : Oh iya mbak lihat-lihat dulu mobilnya. (sambil berjalan mendekati mobil yang dipilih pembeli)

Pembeli : Kira-kira berapa mbak harganya avanza ini mbak?

Penjual : 350 juta mbak.

Pembeli : Tidak boleh kurang apa mbak?

Penjual : Boleh tapi sedikit mbak?

Pembeli : 310 juta ya mbak?

Penjual : Naik sedikit mbak. Kalau segitu belum boleh mbak.

Pembeli : Ya 315 juta mbak.

Penjual : Pas 325 juta mbak.

Pembeli : Tidak boleh kurang lagi ya mbak?

Penjual : Itu udah kurang mbak.

Pembeli : Ya sudah mbak, ya ini (sambil menunjuk avanza warna hitam).

Penjual : Iya mbak, sebelum membayar isi data-data ini mbak.

Pembeli : Iya, mbak.

DATA 9

Nama : Pratiwi Suci S

Kelas : X ipa 1

Pegawai Bank : "Selamat pagi pak, silahkan duduk, ada yang bisa kami bantu?"

Nasabah : "Selamat pagi bu. Ya, terimakasih. Begini bu, saya ingin mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya."

Pegawai Bank : "Maaf, bisa saya lihat proposalnya?"

Nasabah : "Ini bu, silahkan."

Pegawai Bank : "Sebenarnya, proposal bapak ini sangat bagus, tidak ada masalah. Cuma kami dari pihak bank tidak bisa memenuhi permintaan dana sebesar 500 juta."

Nasabah : "Jadi, kira-kira pihak bank mampu memberikan berapa bu?"

Pegawai Bank : "Setelah saya hitung, kami hanya menyanggupi sampai 300 juta pak, dengan bunga 4%."

Nasabah : "Tidak bisa ditambah lagi bu? Usaha ini sebenarnya sangat sukses, pesanan ikan lele ke seluruh Indonesia. Dana ini rencananya akan kami gunakan untuk menambah kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan ikan lele tersebut."

Pegawai Bank : "Tunggu dulu pak, saya hitung ulang."

Pegawai Bank : "Yah, sepertinya kami sanggup memberikan 350 juta."

Nasabah : "Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?"

Pegawai Bank : "Maaf pak, hanya segitu yang bisa kami sanggupi."

Nasabah : "Iya deh bu, tidak apa-apa, saya setuju."

DATA 10

Nama : Siti Romadhani

Kelas : X ipa 1

Negosiasi Jual Beli

Ana : "Permisi, apakah benar anda yang menjual tanah ini? Saya sedang mencari tanah."

Siti : "Iya saya yang menjual tanah ini, apakah anda berminat dengan tanah saya yang luasnya 1 hektare ini?"

Ana : "Iya saya berminat. Kira-kira berapa harganya?"

Siti : "Saya menjual tanah ini dengan harga dua ratus sepuluh juta."

Ana : "Apa tak bisa kurang dikit ya?"

Siti : "Mungkin bisa kurang paling cuma lima ratus."

Ana : "Itu juga sama saja masih terlalu mahal."

Siti : "Tanah ini subur lho mbak cocok sekali untuk bercocok tanam dan tidak ada hewan buas disekitarnya."

Ana : "Iya sih mbak tetapi turunkan lah harganya sedikit lagi?"

Siti : "Baiklah kalo begitu saya beri harga pas dua ratus sembilan juta."

Ana : "Nah, kalau itu saya baru setuju."

Siti : "Dan saya akan siapkan berkas-berkas nya beserta sertifikatnya, mungkin satu minggu lagi."

Setelah satu minggu kemudian Siti menemui Ana dengan membawa sertifikat tanahnya.

Siti : "Ini mbak sertifikat tanahnya."

Ana : "Iya, dan ini uangnya dua ratus sembilan juta, coba dihitung lagi."

Siti : "Iya, uangnya pas. Terimakasih mbak."

Ana : "Iya, sama-sama."

DATA 11

Nama : Nugroho Wahyu Prataman

Kelas : X ipa 1

Petugas pasar : "Permisi, Bu."

Penjual : "Iya, Pak ada apa?"

Petugas : "Maaf Bu. Sebaiknya ibu jangan berdagang di tempat ini, kasihan para pengendara kendaraan bermotor ingin lewat, disamping itu jalan ini pun memang sudah sempit."

Penjual : "Wah, Pak kenapa begitu? Saya sudah beberapa minggu berjualan disini."

Petugas : "Bukan begitu, Bu. Kita disini berusaha untuk menjaga keamanan dan keselamatan para penjual dan pembeli."

Penjual : "Tidak ada alasan Pak. Saya harus tetap disini, kalau tidak disini dagangan saya tidak laku Pak. Nanti saya mau makan apa?"

Petugas : "Bukannya saya melarang Ibu jualan di pasar ini, tapi Ibu bisa pindah ke tempat lain, jangan di tepi jalan seperti ini Bu."

Penjual : "Tidak bisa Pak, gimana mau pindah, toh pasar juga sudah penuh."

Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu sayabmohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru."

Penjual : "Jika saya Pindah. Pelanggan saya nanti susah untuk mencari saya Pak."

Petugas : "Pasti ketemu Bu, Ibu tolong berskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."

Penjual : "(Terdiam sejenak) baiklah Pak, saya akan pindah dari sini."

Petugas : "Terimakasih Bu.Silakan dibereskan dahulu."

Penjual : "Iya pak."

DATA 12

Nama : Aprilia Fandarina

Kelas : X Ipa 1

Suatu hari bapak Akbar mencari sepeda motor untuk anaknya bersekolah karena jarak sekolah ke rumah sangatlah jauh dan susah dari kendaraan. Dalam beberapa hari Bapak Akbar sudah menemukan sebuah sepeda motor matic dan kemudian bapak akbar bernegosiasi dengan si pemilik sepeda motor.

Bapak Akbar : "Selamat sore pak."

Bapak Tejo : " Selamat sore, silahkan duduk pak?"

Bapak Akbar : "Iya pak, bener Bapak menjual sepeda motor?"

Bapak Tejo : " Bener pak?"

Bapak Akbar : "Baiklah langsung keintinya saja? Saya tertarik dengan sepeda bapak?"

Bapak Tejo : "Sepeda matic saya yang ini?"

Bapak Akbar : "Iya tentu Pak, Bagaimana apakah bapak ingin menjual motor bapak untuk saya?"

Bapak Tejo : "Saya setuju saja dengan itu, tapi saya memasang harga 16 juta, bagaimana Pak?"

Bapak Akbar : "Hmm. Bagaimana bila dikurangi lagi harganya pak?"

Bapak Tejo : "Bagaimana kalau 15 juta?"

Bapak Akbar : "Hmm. Bagaimana kalau 14 juta saja pak? Kebetulan ini saya sudah bawa uangnya "

Bapak Tejo : "Baiklah saya setuju. biar saya ambilkan surat-suratnya."

Bapak Akbar : "Baik Pak."

Bapak Tejo : "Ini suratnya silahkan dicek dulu."

Bapak Akbar : "Ini uangnya."

Bapak tejo : "Baik, ini saya buat kan kwitansinya pak."

Bapak Akbar : " Baik terimakasih atas kerjasamanya Pak."

Bapak Tejo : "Iya sama-sama."

DATA 13

Nama : Desi Pamungkas

Kelas : X Ipa 1

Negosiasi Mobil

Setelah pulang kerja Wahyudi pergi ke showroom mobil untuk membeli mobil baru. Setibanya di shorum, Wahyudi menggampiri karyawan di showroom itu dan berbincang di mobil di showroom itu.

Wahyudi : "Permisi, saya ingin melihat-lihat mobil."

Karyawan : "Iya, silahkan saya akan temani."

Wahyudi : "Saya ingin membeli mobil yang tidak terlalu besar dan cocok untuk dibawa ke kantor."

Karyawan : "Mobil yang cocok untuk bapak adalah mobil avanza, mari saya antar ke mobilnya."

Karyawan menunjukkan mobil yang ditawarkan.

Wahyudi : "Mobil ini juga bagus, saya ingin membeli mobil ini, harganya berapa? Apa ada warna lain selain mobil ini?"

Karyawan : "Hanya tersisa warna abu-abu ini. Harganya 250 juta."

Wahyudi : "Wah, mahal. 210 juta ya?"

Karyawan : "Belum boleh Pak. 230 juta, ini sudah murah."

Wahyudi : "225 juta."

Karyawan : "Hmm. Baiklah, untuk bapak 225 juta."

Wahyudi : "Ya, Baiklah saya ambil."

Karyawan : "Baik Pak. "

Wahyudi memberikan uang ke karyawan.

Wahyudi : "Tolong antar ke alamat ini." (Memberikan kertas yang berisi alamatnya)

Karyawan : "Baik Pak, akan saya antarkan. Terimakasih telah datang ke showroom kami."

Wahyudi : "Sama-sama."

DATA 14

Nama : Fatih Aziz Arizal

Kelas : X ipa 1

Negosiasi penjualan toko

Penjual : Selamat sore, Pak

Pembeli : Oh, ya. Selamat sore.

Penjual : Betul bapak yang akan membeli toko saya?

Pembeli : Iya benar, saya yang akan membeli toko Bapak.

Penjual : Mari ikut saya untuk melihat toko saya.

Pembeli : Baik Pak.

Sampai di toko.

Penjual : Silahkan dilihat-lihat dulu toko saya Pak.

Pembeli : Baiklah Pak.

Setelah melihat-lihat toko.

Penjual : Bagaimana pak, apakah bapak cocok dengan toko saya?

Pembeli : iya saya cocok, tempatnya nyaman, strategis dan fasilitasnya lengkap. Berapa harga pasnya?

Penjual : 40 juta Pak.

Pembeli : Mahal sekali, boleh turun sedikit?

Penjual : 38 juta.

Pembeli : Baik, saya setuju nanti uangnya saya transfer lewat rekening bapak.

Penjual : Iya, Pak terimakasih.

Pembeli : Sama-sama.

DATA 15

Nama : Hafidhah Nurjanah

Kelas X ipa 1

Negosiasi Penjual Pakaian

Di suatu kawasan pakaian di Solo, terdapat berbagai penjual pakaian. Ada penjual dan pembeli dari berbagai daerah termasuk penjual yang asli dari solo.

Penjual menawarkan sebuah pakaiannya kepada pembeli yang berasal dari luar kota. Pembeli itu sedang mencari sebuah baju batik yang asli dari Solo dan menanyakan kepada salah satu penjual di pasar tersebut. Penjual tersebut menawarkan baju batik kepada pembeli dengan harga Rp. 55.000 lalu pembeli menawarnya dengan harga Rp. 40.000. Penjual itu sudah menetapkan bahwa baju batik tersebut seharga Rp.55.000 lalu pembeli menaikkan harga dengan menawarnya seharga Rp. 45.000. Kemudian penjual memberikan pakain tersebut kepada pembeli.

Penjual : "Silahkan bu dibeli, mau cari pakaian yang bagaimana?"
 Pembeli : "Saya ingin membeli baju batik bu yang asli dari solo, apa ada?"
 Penjual : "Ada bu, di sebelah sana silahkan dipilih pilih."
 Pembeli : "Kalau baju batik ini harganya berapa bu (pembeli mengambil baju yang diinginkan)."
 Penjual : "Yang itu harganya Rp.55.000 bu."
 Pembeli : "Apakah boleh dikurangi? Rp.40.000 ya Bu saya beli 2."
 Penjual : "Tidak boleh Bu, ini harga pas."
 Pembeli : "Rp. 45.000 yaa Bu."
 Penjual : "Bagaimana ya, sebenarnya tidak boleh tapi buat ibu tidak apa-apa deh.. Hitung-hitung buat langganan."
 Pembeli : "Saya beli dua yaa bu, ini uangnya. " (pembeli memberikan uang kepada pedagang baju batik itu Rp.90.000)
 Penjual : "Yaa bu. Ini bajunya sudah saya bungkuskan, terimakasih."
 Pembeli : "yaa bu terimakasih kembali."

DATA 16

Nama : Puji Rahayu
 Kelas X ipa 1
 Penjual : Selamat siang
 Pembeli : Selamat siang
 Penjual : Ada yang bisa saya bantu?
 Pembeli : Iya saya mau mencari tas model terbaru.
 penjual : Owh. Disini memang ada. Ada yang terbuat dari kulit buaya, kulit ular, dan serat tumbuh-tumbuhan. Kalau mbak mau cari apa?
 Pembeli : Saya ingi tas yang terbuat dari kulit buaya asli.
 Penjual : Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal.
 Pembeli : Memang harganya sekitar berapa ya mbak?
 Penjual : Sekitar 15.000.000.
 Pembeli : Boleh kurang atau tidak mbak?
 Penjual : Boleh. Tapi kurangnya hanya sedikit mbak.
 Pembeli : 13.000.000 boleh atau tidak mbak?
 Penjual : Oh maaf, kalau segitu tidak bisa mbak. 14.500.000 saja mbak.
 Pembeli : Masak tidak bisa kurang lagi mbak?
 Penjual : Oh yaudah 14.000.000 saja. Silahkan pilih yang mana?
 Pembeli : Saya mau yang warnanya coklat saja. Apakah ada?
 Penjual : Sudah tentu ada dong. Sebentar saya ambilkan.
 Pembeli : Iya.
 Penjual : Ini mbak tasnya.
 Pembeli : Iya, makasih ya Mbak.

Penjual : Iya mbak, sama-sama.

DATA 17

Nama : Ika Ristanti

kelas : X ipa 1

Suatu hari Ibu Suti mendatangi salah satu Bank di wilayah kecamatan Simo untuk mengajukan permohonan peminjaman uang.

Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?"

Ibu Suti : "Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini."

Teller : "Sudah membawa persyaratannya Bu?"

Ibu Suti : "Sudah Bu, ini." (Memberikan surat-surat nya)

Teller : "Mau mengajukan berapa juta bu?"

Ibu Suti : "4 juta saja Bu."

Teller : "Tidak ditambah lagi Bu, jadi 5 juta?"

Ibu Suti : "Tidak Bu, 4 juta saja sudah cukup."

Teller : "Tunggu sebentar ya Bu, saya proses dulu surat suratnya."

Masuk ke dalam ruangan. Dan tak lama kemudian keluar dari ruangan tersebut.

Teller : "Ini Bu tanda terima uangnya. Dan ini uangnya mohon dihitung dahulu. Angsuran ibu suti per bulannya Rp. 250.000 kali 12 bulan ya Bu."

Ibu suti : "Oh iya terimakasih Bu."

Teller : "Iya sama-sama Bu."

DATA 18

Nama : Novi Atriani

Kelas : X ipa 1

Negosiasi antara penjual dan pembeli

Suatu ketika ada seorang penjual dari perusahaan gayung ternama di Indonesia menawarkan sebuah produk gayung dari perusahaanya.

Penjual : "Selamat pagi Bu."

Pembeli : "Pagi, ada apa?"

Penjual : "Ini ada produk terbaru dari kami sebuah gayung yang siap dipakai."

Pembeli : "Apakah kualitasnya bisa dijamin?"

Penjual : "Saya bisa menjamin Bu, karena gayung ini dibuat melalui beberapa proses produksi."

Pembeli : "Berapa harga gayung ini?"

Penjual : "Kami menjual seharga Rp.22.000 Bu."

Pembeli : "apa tidak salah gayung dijual dengan harga segitu?"

Penjual : "Iya Bu karena ini produk yang sudah terjamin."
 Pembeli : "Rp. 15.000 ya."
 Penjual : "Belum boleh Rp. 20.000 ini sudah murah."
 Pembeli : "Tidak mau. Kalau boleh Rp. 18.000."
 Penjual : "Belum boleh. Naik sedikit."
 Pembeli : "Rp. 19.000 ya?"
 Penjual : "Ya, sebenarnya ini belum boleh, tapi untuk ibu boleh."
 Pembeli : "Ini uangnya"
 Penjual : "Ya terimakasih."

DATA 19

Nama :Prasetya Eka W
 Kelas X ipa 1
 Penjual : selamat sore mbak.
 Pembeli : selamat sore.
 Penjual : mbaknya cari apa?
 Pembeli : ini nih, mau cari sepatu.
 Penjual : mari mbak saya antarkan ke tempatnya. Mau ukuran berapa mbak?
 Pembeli : yang sedang aja mbak 39.
 Penjual : ya ini. Ukurannya 40 yang 39 habis.
 Pembeli : ya ukuran 40 juga tidak apa-apa.
 Penjual : bagus itu mbak, cocok untuk dipakai saat jalan-jalan atau untuk sekolaah.
 Pembeli : oh iya mbak. Harganya berapa?
 Penjual : 250 ribu mbak.
 Pembeli : wah kemahalan, 150 ribu ya mbak.
 Penjual : belum boleh, 220 ribu ya mbak. Ini sudah murah kalu ditempat lain lebih mahal.
 Pembeli : tidak mau kalau boleh 165 ribu.
 Penjual : belum boleh, naik sedikit ya mbak.
 Pembeli : 175 ribu.
 Penjual : sebenarnya belum boleh tapi untuk mbaknya boleh, nau beli apa lg mbak?
 Pembeli : udah, itu saja. Ini uangnya.
 Penjual : ya. Terima kasih.
 Pembeli : terimakasih.

DATA 20

Nama : Ratih DewiN
 Kelas x ipa 1

Teks negosiasi

Suatu hari Retno mendengar berita kalau Budi menjual kamera SLR miliknya dengan harga 3,5 juta dan ingin membelinya.

Retno : "Kameranya dijual berapa kak?"

Budi : "3,5 juta mbak, bisa dinego tapi sedikit saja soalnya saya belinya 2 bulan yang lalu. 3,5 juta itu sudah murah banget mbak."

Retno : "Kualitasnya gimana kak, masih bagus bagus apa enggak?"

Budi : "Wooo, ya jelas masih dong mbak, coba saja di cek!"

Retno : "Hmm. ya lumayan sih mas, kalau saya beli 2,5 juta gimana kak? Kalau boleh langsung bayar cash."

Budi : "Wah, turunnya banyak banget mbak, dinaikin 500 ribu ya mbak? Jadi harganya 3 juta mbak bagaimana?"

Retno : " Haduh kak, yasudah kalau 2, 75 juta gimana kak? Udah paling tinggi itu."

Budi : "Masak cuma segitu sih mbak, kan baru 2 bulan yang lalu, kualitasnya juga masih bagus, peralatan juga masih komplit, paling tidak 3 juta lah mbak."

Retno : "Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak karena kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembalu ke saya, bagaimana?"

Budi : "Oke mbak, dijamin kualitasnya."

DATA 21

Nama : Putri Asih

Kelas : X ipa 1

Teks negosiasi

Makelar : "Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?"

pembeli : "Saya mencari tanah 1 hektar yang letaknya strategis di dekat jalan raya."

Makelar : "Ada pak di Jl. Kebon Ijo di sebelah barat jalan, tanah ini berada disekitar pemukiman warga."

Pembeli : "Saya butuh tanah untuk membangun konfeksi. Apakah mengganggu warga sekitar?"

Makelar : "Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar."

Pembeli : "Kira-kira berapa harga untuk 1 setengah hektar itu?"

Makelar : "Harga tanah itu 250 juta."

Pembeli : "Kalau harganya 200 juta bagaimana?"

Makelar : "Maaf pak harganya memang mahal karena tanah itu terletak di dekat jalan raya dan aksesnya mudah untuk kendaraan pabrik keluar masuk lokasi."

Pembeli : " Kalau 240 juta bagaimana?

Makelar : "Ya sudahlah tidak apa-apa nanti surat sertifikat tanahnya saya urus apabila uangnya sudah dibayar lunas."

Pembeli : "Baik, besok hari senin saya akan datang kesini dan membayar tanahnya."

Makelar : "Ya, saya tunggu kedatangannya hati senin. Terimakasih atas kerja samanya."

Pembeli : "Terima kasih kembali."

DATA 22

Nama : Ega Saputra

Kelas : X IPA1

Teks negosiasi

Di suatu sekolah ada murid yang jarak dari sekolah kerumahnya lumayan jauh, murid itu bernama Bayu. Karena aktivitas belajar hingga sore hari dan adanya kegiatan ekstrakurikuler yang diikutinya Bayu memutuskan untuk mencari tempat kos yang dekat dengan sekolahnya. Bayu bercerita dengan teman dekatnya.

Bayu : "Ga, kira-kira kalau mau ngekos di dekat sekolah ada nggak ya?"

Ega : "Aku kurang tau Bay, emang kamu mau ngekos?"

Bayu : "Iya, soalnya jarak rumah ke sekolah lumayan jauh."

Ega : "Coba nanti aku tanyakan sama Adit anak kelas IPS, kayaknya dia juga ngekos."

Bayu : " Oh oke makasih."

Ega : "Bay, tadi kata adit ditempat kos nya ada kamar kosong, kalau mau lihat kesana nggak apa-apa."

Bayu : "Bagus kalau gitu, nanti kita coba kesana gimana kamu bisa kan lal?"

Ega : "Bisa kok."

Setelah pulang sekolah Bayu dan Ega menemui Adit untuk melihat kamar kos.

Adit : "Ayo masuk dulu ke kamarku, nanti aku panggilkan pemilik kos nya kalau kamu jadi mau kos disini. Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya."

Bayu : "Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?"

Adit : "Tentu, tunggu sebentar akan kupanggilkan."

Akhirnya Adit memanggil pemilik kos dan tidak lama pemilik kos datang.

Pemilik kos : "Siapa yang mau ngekos di sini?"

Bayu : "Saya Pak."

Pemilik : "Nama kamu siapa? Kamu mau yang satu kamar untuk satu orang atau satu kamar untuk dua orang?"

Bayu : "Saya Bayu pak. Kalau harga-harganya berapa ya pak?"

Pemilik : "Kalau untuk satu orang harganya 300 ribu perbulan kalau dua orang perbulannya 200 ribu ditambah uan memasak 50 ribu."

Bayu : "Masih bisa di nego pak?"

Pemilik : "Bisa sedikit."

Bayu : "Turun 100 ribu ya pak sama uang masaknya."

Pemilik : "Wah gak bisa mas, paling turun 50 ribu aja jadi untuk satu orang 300 ribu dan untuk dua orang jadi 200 ribu sudah termasuk uang masaknya."

Bayu : "Apa tidak bisa turun lagi pak?"

Pemilik : "Tidak bisa mas, itu sudah murah untuk fasilitas seperti ini."

Bayu : "Yasudah kalau begitu saya ambil kamar untuk dua orang pak, tapi saya masih sendiri."

Pemilik : "Iya tidak apa-apa, kapan kamu mau menempatnya? Untuk masalah teman sementara kamu sendiri dulu nanti kalau ada yang mau ngekos lagi baru saya gabung sama kamu."

Bayu : "Baik terima kasih pak, besok lusa saya mulai tempati ya Pak."

Pemilik : "Baik terimakasih kalau begitu, kamarnya akan saya bersihkan dahulu."

DATA 23

Nama : Afrilia Rosita

Kelas X IPS 1

Penyewa : "Permisi mbak selamat siang, kemarin saya lihat papan iklan di tanah dekat lapangan bola, kira-kira disewakan berapa ya pertahun kalau disewakan murah saya mau menyewa untuk bangun ruko buat disewakan."

Pemilik : "Oh iya, tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok."

Penyewa : "Wah, kayaknya nggak kuat mbak kalau segitu pertahun, kontur tanahnya juga kurang bagus."

Pemilik : "Tempatnya strategis kok mbak apalagi kalau mau dibangun ruko, dipikir-pikir dulu mbak."

Penyewa : "Rp. 29.000.000 bisa nggak mbak, kita kan sama-sama butuh masak nggak boleh sih?"

Pemilik : "Wah, masih kurang mbak kalau segitu Rp. 31.000.000 boleh mbak."

Penyewa : "Gimana ya, kalau Rp. 30.000.000 boleh nggak mbak?"

Pemilik : "Sebenarnya itu masih kurang mbak, tapi karena saya masih butuh ya saya pikir-pikir dulu."

Penyewa : "Nanti kalau udah setuju hubungi saya lagi ya mbak. Nanti kita ke notaris sama-sama. Ya udah mbak saya pamit dulu kalau begitu."

Pemilik : "makasih ya mbak, nanti saya hubungi lagi."

Beberapa hari kemudian.

*Ditelepon

Pemilik : "Halo mbak, selamat pagi."

Penyewa : "Pagi mbak."

Pemilik : "Mbak saya mau membicarakan sewa tanah yang kemarin, gimana kalau kita ketemu lagi di tempat yang kemarin."

Penyewa : "Oh iya mbak, jam berapa?"

Pemilik : "Bagaimana kalau jam 11?"

Penyewa : "Iya mbak bisa."

*Di tempat mereka bertemu.

Penyewa : "Bagaimana mbak soal tanah yang kemarin?"

Pemilik : "Kalau tambah sedikit gimana mbak, saya juga butuh."

Penyewa : "Ya sudah tambah Rp.300.000 ya mbak."

Pemilik : "Nggak papa deh mbak, walaupun masih kurang."

Penyewa : "Baik terima kasih. Selamat siang."

DATA 24

Nama : Diah Risma Pramuditya

Kelas x ips 1

Negosiasi Liburan

Suatu hari di ruang kelas para siswa sedang sibuk merencanakan liburan bersama. Kemudian salah satu siswa mengusulkan untuk liburan di Yogyakarta.

Siswa A : "Teman-teman bagaimana kalau kita liburan ke Yogyakarta?"

Siswa B : "Setuju, masa kita liburan dirumah saja."

Siswa C : "Jangan gitu dong. Aku lagi gak punya uang nih."

Siswa B : "Kan cuma ke jogja, masak gak punya uang sih."

Siswa C : "Enggak semua orang punya uang banyak, masih ada kebutuhan yang lebih penting."

Siswa A : "Jogja kan deket, pasti gak memerlukan dana yang banyak."

Siswa D : "Tapi aku juga gak setuju. Bentar lagi kita mau ke Bali, kalau uang kita sudah habis buat jalan-jalan, nanti gimana?"

Siswa C : "Belum masalah makan sama transportnya pasti butuh biaya besar."

Siswa A : "Bagaimana kalau sewa bis punya saudaraku, nanti aku nego biar dapet murah."

Siswa D : "Lebih baik kita diskusikan dulu dengan wali kelas, nanti kalau diizinkan kita bicarakan lagi."

Keesokan harinya salah satu dari mereka menemui wali kelas untuk berdiskusi.

Siswa A : "Bu, kita ada rencana untuk mengisi waktu libur kita pengen liburan ke Jogja. Boleh ya Bu?"

Wali Kelas : "Boleh saja, apa semua juga sudah setuju?"

Siswa A : "Kalau teman-teman ada yang tidak setuju Bu, makanya kami meminta pendapat Ibu."

Wali kelas : "Ya sudah kalau begitu, nanti saya akan ke kelas untuk mendiskusikannya."

Siswa A : "Baik Bu, Terimakasih."

Beberapa saat kemudian, wali kelas datang ke ruang kelas.

Wali kelas : "Jadi kelas ini mau liburan ke Jogja?"

Siswa-siswa : "Iya Bu."

Wali Kelas : "Apakah ada yang tidak setuju?"

Siswa C : "Saya Bu."

Wali kelas : "Begini saja, kalau mau pergi harus pergi semua, jika gak lebih baik tidak usah pergi."

Siswa A : "Tapi daripada kita dirumah terus, mending kita liburan Bu. Sekalian kita cari pengalaman."

Wali kelas : "Begini saja, kalau kita semua pergi kira-kira berapa iuran persiswa?"

Siswa A : "Mungkin 100.000 sudah cukup Bu, sudah termasuk transport, makan dan tiket masuk bu."

Siswa B : "Iya Bu, nanti kita cari makan yang murah sama transportnya ada kenalan yang murah Bu."

Siswa A : "Iya Bu, sewa bisnya di saudara saya saja. Nanti kita ke Prambanan saja biayanya lumayan murah Bu, kalau iuran 100 ribu cukup Bu."

Wali kelas : "Bagaimana teman-teman yang lain? Kalau iuran 100 ribu mau apa tidak?"

Siswa-siswa : " Iya Bu. Tidak apa-apa."

Wali Kelas : "Yasudah.Berartisudah sepakat untuk pergi liburan ke jogja, seperti yang sudah dirundingkan tadi ya."

DATA 25

Nama : Aulia Anjani

KelasX ips 1

Nogosiasi Konflik

Lia : "Selamat pagi Pak."

Petugas : "Ya, selamat pagi."

Lia : "Begini pak, saya mau menanyakan suatu hal."

Petugas : "Memangnya ada apa ya?"

Lia : "Saya ingin meminta konfirmasi atas penyaluran penempatan kerja saya."

Petugas : "Namamu siapa? Saya lihat dulu."

Lia : "Nama saya Aulia Anjani. Kemarin saya memilih penempatan di daerah Karanggede. Seharusnya minggu lalu sudah diberangkatkan, namun hingga sekarang belum ada konfirmasi Pak."

Petugas : "Perusahaan tempat kamu akan bekerja belum menyelesaikan administrasi untuk keberangkatanmu. Kemungkinan seminggu lagi."

Lia : "Bagaimana jika seminggu kemudian belum selesai administrasinya?"

Petugas : "Jika seminggu lagi belum selesai, kamu akan dipindahkan ke Boyolali."

Lia : "Apa bisa begitu Pak?"

Petugas : "Nanti saya usahakan."

Lia : "Ya sudah Pak, saya minta kontakannya untuk menanyakan lebih lanjut."

Petugas : "Ya, ini kartu nama saya disitu sudah tertera nomor telepon saya."

Lia : "Ya sudah Pak, terimakasih."

Petugas : "Ya sama-sama."

Data 26

Nama : Novi Andrian DwiCahyo

Kelas X ips 1

Penyewa : "Selamat siang Pak."

Pemilik toko : "Siang Pak, ada yang bisa saya bantu?"

Penyewa : "Begini Pak saya ingin menyewa ruko yang ada diperempatan itu. Kira-kira harga sewanya berapa ya Pak?"

Pemilik toko : "Oh, ruko itu harga sewa perbulannya 7.500.000."

Penyewa : "Apa masih bisa kurang Pak?"

Pemilik toko : "Tidak bisa Pak itu toko letaknya sangat strategis dan dibandingkan yang lain ini sudah murah."

Penyewa : "Baik Pak saya jadi menyewa toko itu, saya bayar selama setengah tahun dulu ya Pak?"

Pemilik toko : "Baiklah Pak, terimakasih."

Penyewa : "Terimakasih Pak."

Data 27

Nama : Dia Risma Pratiwi

Kelas X ips 1

Pembeli : "Selamat siang pak."

Penjual : "Selamat siang mas. Ada yang bisa saya bantu?"

Pembeli : "Saya ingin membeli motor pak."

Penjual : "Oh iya silahkan mas dipilih-pilih dulu."

Pembeli : "Iya pak, saya ingin beli motor vario yang warna biru ini."

Penjual : "Oh yang ini! Yang ini harganya 16 juta mas."

Pembeli : "Boleh kurang enggak pak, gimana kalau 14, 5 juta?"

Penjual : "Kalau segitu gak bisa mas!"

Pembeli : "Kalau 15 juta pak, boleh nggak?"

Penjual : "Kalau 15 juta itu mepet mas, gini aja mas kalau Rp.15.500.000 giman?"

Pembeli : "Baiklah pak saya akan membelinya."

Penjual : "Oke mas, mau dibayar cash atau kredit?"

Pembeli : "Kredit saja pak, saya bayar 7 juta dulu ya pak?"

Penjual : "Baik mas, silahkan urus data-data ini terlebih dahulu ya mas, nanti kalau sudah selesai saya akan segera urus."

Pembeli : "Oh iya pak."

Penjual : "Jika sudah selesai, akan saya antar kerumah mas."

Pembeli : "Oke pak, Terimakasih."

Penjual : "Sama-sama."

Data 28

Nama : Emawati

Kelas X ips 1

Dua bulan setelah tahun ajaran baru Rizki dan Richa menjadi siswa kelas X di MAN Boyolali, jarak rumah dengan sekolah yang cukup jauh membuat Rizki dan Richa selalu pulang sore. Orang tuanya menyarankan untuk mencari tempat kos agar tidak kecapekan karena harus pulang sore.

Rizki : "Capek ya pulang sore terus."

Richa: "Iya, apalagi susah cari angkutan untuk pulang kaena sudah sore."

Rizki : "Kemarin orang tuaku menyarankan agar aku mencari tempat kos yang dekat dengan sekolah."

Richa : "Aku juga berpikir begitu, bagaimana kalau kita kos bareng saja. Biar lebih hemat."

Rizki : "Bagaimana kalau kita pulang sekolah keliling cari tempat kos dulu disekitar sini."

Setelah pulang sekolah, mereka mencari tempat kos di sekitar sekolah.

Richa : "Assalamualaikum."

Pemilik kos: "Waalaikumsalam, ada apa dek?"

Rizki : "Mau tanya Bu, apa disini masih ada kamar kosong untuk dua orang?"

Pemilik kos : "Masih, kebetulan baru saja saya bersihkan."

Richa : "Boleh kita lihat kamarnya Bu?"

Pemilik kos : "Boleh, mari saya antarkan."

Rizki : "Kalau satu kamar untuk dua orang bisa Bu?"

Pemilik Kos: Boleh, disini banyak pelajar yang kos satu kamar untuk dua orang."

Rizki : "Harganya berapa Bu perbulannya?"

Pemilik Kos : "Kalau untuk dua orang 400 ribu dek."

Richa : "Bisa dikurangi tidak bu? Jadi 270 ribu Bu."

Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih bar fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"

Richa : "Yasudah Bu, kami jadi sewa kamar yang ini. Minggu depan kami mulai tempati ya Bu."

Data 29

Nama : Agung Lukman Aji

Kelas x ips 1

Penjual : "Siang mas, saya mau menawarkan helm terbaru dari perusahaan kami, mumpung masih promo mas."

Pembeli : "Produknya bagus enggak mas?"

Penjual : "Produknya dijamin bagus mas, sudah SNI juga."

Pembeli : "Warnanya hitam aja mas?"

Penjual : "Ada banyak warna mas, masnya mau cari warna apa?"

Pembeli : "Warna Abu-abu ada?"

Penjual : "Ada mas, Nanti saya ambikan helm nya."

Pembeli : "Harganya berapa mas?"

Penjual : "Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas."

Pembeli : "150 aja mas, ini kan masih produk baru itung-itung buat penglaris."

Penjual : "Yaudah buat mas 150 ribu, saya ambikan helmnya dulu."

Pembeli : "Nah gitu dong."

Penjual : "Ini mas helmnya, bisa di cek dulu."

Pembeli : "Iya ini uangnya ya mas. Terimakasih."

Data 30

Nama : Sri Paryanti

Murid : "Selamat siangpak."

Guru : "Siang, ada perlu apa?"

Murid : "Saya perwakilan dari Kelas X Ips 1 ingin meminta bantuan bapak."

Guru : "Bantuan seperti apa?"

Murid : "Begini Pak, minggu depan akan ada pameran di kecamatan, bolehkah kami mengikutinya?"

Guru : "Tentu boleh, tetapi kalian akan memamerkan apa?"

Murid : "Kami akan menjual mug dan desainnya dapat sesuai keinginan pembeli."

Guru : "Itu bagus, tetapi bukankah itu memerlukan waktu yang cukup lama. Biasanya para pembeli menginginkan suatu barang yang siap pakai dan tidak perlu menunggu lama."

Murid : "Saya tahu Pak. Tetapi hanya itu yang dapat kita pameran."

Guru : "Mungkin kalian bisa menjadi fotografer disana dan fotonya dapat dicetak langsung ditempat."

Murid : "Begini Pak, jika kami melakukan itu, kami masih terkendala dalam kameranya Pak."

Guru : "Bagaimana kalau kalian meminjam kamera di TU saja? Memang berapa lama pameran akan berlangsung?"

Murid : "Memangnya boleh jika kami meminjam kamera di TU Pak? Pameran akan berlangsung 2 hari 3 malam Pak."

Guru : "Itu akan saya urus. Akan saya pinjamkan ke Guru prmbina BANTARA, kalian nanti akan saya hubungi jika kameranya sudah ada."

Murid : "Tetapi kami juga memerlukan printer untuk mencetanya."

Guru : "Nanti akan saya pinjamkan juga, kalian persiapkan saja barang-barang yang lain."

Murid : "Terimakasih Pak atas Bantuannya."

Guru : "Iya sama-sama."

Data 31

Nama : Dimas Suryasaputra

Kelas : X IPS 1

Pembeli : "Selamat siang, Pak."

Penjual : "Selamat siang, silahkan duduk. Dengan pak Midun bukan?"

Pembeli : "Benar Pak, saya yang menghubungi bapak tadi pagi." Penjual : "Baiklah langsung keintinya saja apa benar Pak Midun tertarik dengan mobil yang diiklankan di Koran "Solo POS" itu?"

Pembeli : "Betul Pak. Dari foto yang ditampilkan di koran tersebut saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, karena berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam keadaan bersih dan baru."

Penjual : “Oh, itu betul sekali, mobil itu baru saya beli sekitar 2 bulan yang lalu dan kondisinya sangat bagus sekali, saya menjualnya karena ingin mengganti mobil yang baru.”

Pembeli : “Memangnya mengapa bapak ingin mengganti mobil tersebut?”

Penjual : “Saya mengganti mobil itu karena mobil itu terlalu kecil untuk saya sekeluarga, jadi saya ingin mengganti mobil yang lebih besar.”

Pembeli : “Oh begitu pak, bisa saya lihat mobil itu sekarang?”

Penjual : “Tentu saja. Lewat sini pak. Nah ini mobilnya masih bagus bukan?”

Pembeli : “Iya Pak. Persis seperti foto yang terpajang itu.”

Penjual : “Tentu saja, karena mobil ini selalu terawat oleh saya, saat ini kondisi mesinnya masih seperti baru.”

Pembeli : “Bolehkah saya mengecek perlengkapannya Pak?”

Penjual : “Oh ya, silahkan.”

Penjual : “Baiklah langsung keintinya saja apa benar Pak Midun tertarik dengan mobil yang diiklankan di Koran “Solo POS” itu?”

Pembeli : “Betul Pak. Dari foto yang ditampilkan di koran tersebut saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, karena berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam keadaan bersih dan baru.”

Penjual : “Oh, itu betul sekali, mobil itu baru saya beli sekitar 2 bulan yang lalu dan kondisinya sangat bagus sekali, saya menjualnya karena ingin mengganti mobil yang baru.”

Pembeli : “Memangnya mengapa bapak ingin mengganti mobil tersebut?”

Penjual : “Saya mengganti mobil itu karena mobil itu terlalu kecil untuk saya sekeluarga, jadi saya ingin mengganti mobil yang lebih besar.”

Pembeli : “Oh begitu pak, bisa saya lihat mobil itu sekarang?”

Penjual : “Tentu saja. Lewat sini pak. Nah ini mobilnya masih bagus bukan?”

Pembeli : “Iya Pak. Persis seperti foto yang terpajang itu.”

Penjual : “Tentu saja, karena mobil ini selalu terawat oleh saya, saat ini kondisi mesinnya masih seperti baru.”

Pembeli : “Bolehkah saya mengecek perlengkapannya Pak?”

Penjual : “Oh ya, silahkan.”

Penjual : “Baiklah, pembayarannya tunai atau bagaimana?”

Pembeli : “Baiklah pak, pembayarannya tunai disini dan separuh nya lagi ditempa saya.”

Penjual : “Baiklah Pak, Silakan tanda tangan disini. Terimakasih.”

Pembeli : “Terimakasih kembali.”

Data 32

Nama : Dias Febri Anjani

Kelas : Xips1

Suatu sore ada sales cantik penjual kosmetik dari perusahaan Skincareku menawarkan produk terbaru yaitu krim pemutih badan.

Sales : “Selamat sore Buk.”

Pembeli : “Selamat sore mbak, ada yang bisa saya bantu?”

Sales : “Begini bu, saya dari Skincareku ingin menawarkan produk terbaru kami yaitu krim pemutih badan.

Pembeli : “Apa produk ini sudah terjamin?”

Sales : “Tenang saja Bu, produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok bu dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit.”

Pembeli : “Apa krim ini cocok untuk kulit saya yang berjerawat?”

Sales : “Krim ini cocok untuk semua jenis kulit bu, asal pemakaiannya rutin dan benar.”

Pembeli : “Berapa harga krim ini?”

Sales : “Harganya cukup terjangkau kok Bu, hanya 80.000 saja.”

Pembeli : “Itu mah mahal mbak, biasanya juga 30.000 kok.”

Sales : “Krim yang dijual murah dipasaran itu kualitasnya belum terjamin bu, kalau krim dari Skincareku ini sudah terjamin kualitas dan bahan-bahannya jadi memang harganya lebih mahal sedikit.”

Pembeli : “50.000 saja ya.”

Sales : “Belum boleh bu, saya beri harga 75.000 ya.”

Pembeli : “Tidak mau, kalau boleh 60.000.”

Sales : “Naik sedikit bu, jadi 65.000 karena ibu pelanggan pertama saya hari ini.”

Pembeli : “Yasudah deh, 65.000 saya beli krimnya, ini uangnya ya mbak.”

Sales : “Terimakasih Buk.”

Data 33

Nama : Amelia putri

Kelas : x IPS 1

Bulan depan amel akan menghadiri acara wisuda kakaknya, ia dan keluarganya ingin menggunakan seragam keluarga dihari wisuda. Amel mengusulkan agar seragam keluarga dijahit di tempat langgananya saja.

Amel : “Permisi bu.”

Penjahit : “Masuk mel, ada perlu apa?”

Amel : “Gini bu, saya dan keluarga rencananya mau membuat seragam keluarga untuk acara wisuda kakak saya bulan depan. Apa ibu bisa membuatnya?”

Penjahit : “Tentu bisa dong mel, memangnya untuk berapa orang?”

Amel : “Untuk 4 orang Bu, untuk saya, bapak, ibu dan kakak saya.”

Penjahit : “Memangnya mau dbuat model gimana mel?”

Amel : “Modelnya seperti foto ini Bu, kira-kira kalau ibu carikan kainnya sekalian bisa tidak?”

Penjahit : “Bisa saja, mau dicarikan yang seperti apa?”

Amel : “Saya mau kainnya yang tidak mudah lecek dan gak panas bu.”

Penjahit : “Kain katun saja kalau mau yang tidak panas, mau kain yang kualitasnya bagus apa yang sedang mel?”

Amel : “Bahan katun juga tidak apa-apa bu kalau yang kualitasnya bagus kira-kira harganya berapa ya bu per meternya?”

Penjahit : “Kalau harga kain kualitas yang paling bagus harga per meternya sekitar Rp. 50.000 kalau yang kualitasnya sedang itu sekitar Rp. 25.000 mel.”

Amel : “Kalau begitu yang sedang saja bu, nanti takutnya kemahalan kan belum ongkos jahitnya juga.”

Penjahit : “Yasudah kalau begitu besok saya carikan dulu kainnya. Nanti kalau jika kainnya sudah ada saya kabarin.”

Amel : “Iya bu, terimakasih maaf merepotkan.”

Data 34

Nama : Sinta selvyana putri

Kelas : XIPS 1

Sales : “Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?”

Pembeli : “selamat sore, iya saya ingin membeli HP untuk anak saya.”

Sales : “Bapak ingin mencari HP yang seperti apa?”

Pembeli : “Anak saya mau HP yang batrainya besar dan kameranya jernih. Tapi kalau bisa harganya jangan mahal-mahal mas”

Sales : “Iya pak sebentar saya carikan dahulu ya pak.”

Pembeli : “Iya mas.”

Sales : “Ini pak ada beberapa pilihan HP yang batrainya awet, kameranya jernih dan juga harga dibawah 2 jutaan.”

Pembeli : “Perbedaanya apa ya mas dari merek ini?”

Sales : “Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet.”

Pembeli : “Harganya berapa mas?”

Sales : “Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak.”

Pembeli : “Saya suka yang ViVi, harganya bisa di nego kan mas?”

Sales : “Bisa pak tapi tidak banyak. Harga dari Rp. 1.800.000 jadi Rp. 1.700.000 bagaimana?”

Pembeli : “Ya tidak apa-apa, saya ambil itu mas yang warna hitam saja, ini uangnya ya mas.”

Sales : “Ini Hpnya, terimakasih lain kali bisa berbelanja lagi disini.”

Data 35

NAMA : Fatimah Nur Aini

KELAS : X ips 1

Penjual : “Siang kak, ada yang bisa saya bantu?”

Pembeli : “Siang mbak, ini mbak saya mau cari kado untuk teman saya.”

Penjual: “Mau cari kado yang seperti apa kak?”

Pembeli : “Kira-kira kado yang cocok untuk sahabat apa ya mbak saya masih bingung?”

Penjual : “Biasanya kado untuk sahabat itu sesuatu yang disukai atau barang-barang yang sama kak, bisa jam tangan, baju atau aksesoris kak.”

Pembeli : “Dia suka pakai jam tangan mba, kalau gitu saya boleh lihat-lihat jam tangannya?”

Penjual : “Oh, mari saya antar kak. Ini koleksi jam tangan terbaru kami, ada banyak model yang lucu-lucu kak.”

Pembeli : “Yang ini harganya berapa ya mbak?”

Penjual : “Ini harganya RP.69.000 kak.”

Pembeli : “Ada yang warna kuning nggak mba?”

Penjual : “Maaf kak, untuk Warnanya adanya warna ini saja kak. Kalau ini ada warna kuning tapi harganya Rp. 85.000 lebih mahal sedikit kak.”

Pembeli : “Duh, kok mahal itu si mba, perasaan bentuknya simpel.”

Penjual : “Iya kak, memang bentuknya lebih simpel tapi ini tahan air dan bahannya lebih bagus dari pada yang tadi, ini juga udah termasuk boxnya kak.”

Pembeli : “Jadi kalau beli jam ini sekalian dapet boxnya mbak?”

Penjual : “Iya kak, sudah termasuk box cantik ini. Bagaimana kakak mau ambil yang mana?”

Pembeli : “Hmmm. Yang ini saja kalau begitu karena teman saya suka warna kuning.”

Penjual : “Semoga temannya suka ya kak, ini kak notanya untuk pembayarannya bisa dikasir sebelah sana ya kak, barangnya nanti bisa diambil disini lagi. Terimakasih.”

Pembeli : “Iya sama-sama.”

Data 36

Nama : Arsita syafa hidayah

Kelas: ips2

Sutu hari ada seorang pembeli yang tertarik saat melihat iklan motor NMAX yang ditempel didepan rumahnya. Pembeli langsung menghubungi pemilik motor dan segera menemuinya.

Pembeli : “Selamat siang Pak.”

Penjual : “Selamat siang, silahkan duduk.”

Penjual : “Terimakasih, saya yang menghubungi bapak tadi.”

Penjual : “Oh ibu yang tertarik dengan motor NMAX saya.”

Pembeli : “Iya pak, kedatangan saya disini mau memastikan kondisi motor yang akan bapak jual.”

Penjual : “Kondisinya masih sangat baik Bu, selalu saya rawat. Kondisi fisiknya juga masih bagus dan semua surat surat lengkap.”

Pembeli : “Boleh saya lihat motornya pak?”

Penjual : “Boleh bu, mari saya antar.”

Pembeli : “Setelah saya lihat-lihat kondisinya memang masih bagus pak, tapi harga yang bapak minta terlalu mahal pak apa bisa diturunkan?

Penjual : “Sebenarnya untuk harga 18 juta itu sudah murah bu, motor ini kan kondisinya juga masih bagus.”

Pembeli : “Iya pak, tapi ini kan motor second tahun lalu harganya turunn lah.”

Penjual : “Yasudah untuk ibu saya kasih harga spesial jadi 16 juta saja.”

Pembeli : “Kurangin lagi pak.”

Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.”

Pembeli : “Yasudah saya mau. Uangnya saya transfer saja ya pak.”

Penjual : “Oh iya bu, saya siapkan dulu surat-suratnya.

Data 37

Nama : Reni novitasari

Kelas :x ips2

Pembeli : “Pak saya mau bayamnya 2 ikat, ayamnya 1 kg sama cabenya 1 kg ya.”

Pedagang : “Iya bu, ada tambahan lagi tidak?”

Pembeli : “Tambah bawang merah 1 kg deh pak. Jadi semuanya berapa?”

Pedagang : “Semuanya jadi 60 ribu bu.”

Pembeli : “Masak mahal banget si pak, jadi 45 ribu ya?”

Pedagang : “Maaf bu, harganya memang pada naik. Kalau segitu ya belum dapet untung saya.”

Pembeli : “Yaudah 50 ribu ya. Biasanya juga dikasih diskon.”

Pedagang : “Ini juga harganya udah sama murahin bu. ditempat lain gak dapet.”

Pembeli : “50 ribu boleh tidak?”

Pedagang : “Yasudah karena ibu pelanggan diwarung saya, saya kasih harga paling murah.”

Pembeli : “Ini uangnya ya pak.”

Pedagang : “Terimakasih bu, uangnya pas ya ini belanjanya.”

Data 38

Nama : intan kusuma wardani

Kelas: X ips 2

Bapak : “Nak, setelah kamu lulus SMP km mau melanjutkan sekolah dimana, apa sudah kamu pikirkan lagi?”

Anak : “Saya belum tau pak. Masih bingung”

Bapak : “Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?”

Anak : “Sebenarnya saya mau melanjutkan di SMA pak, tapi jaraknya terlalu jauh.”

Bapak : “Bagaimana dengan teman-temanmu?”

Anak : “Mereka ada yang sudah mendaftar di SMA dan MAN pak.”

Bapak : “Bagaimana kalau kamu sekolah di MAN saja, lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak.”

Anak : “Kalau saya sekolah di MAN ambil jurusan apa pak? IPA, IPS atau AGAMA?”

Bapak : “Kalau masalah jurusan sesuai yang kamu bisa dan minati saja nak. Bapak mendukung semua keputusan kamu. Jadi bagaimana kamu memutuskan sekolah dimana?”

Anak : “Saya pilih sekolah di MAN saja pak.”

Bapak : “Yasudah terserah kamu nak, besok bapak antar untuk mendaftar.”

Anak : “Iya pak.”

Data 39

NAMA : PUTRI WULANDARI

KELAS : XIPS2

Afifah : “Assalamualaikum.”

Ibu : “Waalaikumsalam, kok baru pulang nak.”

Afifah : “Iya bu, tadi ada kegiatan pramuka buk, oh iya bu besok fifah juga pulang sore karena mau belajar kelompok sama temen-temen.”

Ibu : “Oh yasudah, apa tidak capek kamu pulang sore terus?”

Afifah : “Ya capek si bu sebenarnya.”

Ibu : “Yasudah mandi dulu sana.”

Afifah : “Bu, fifah mau bicara boleh?”

Ibu : “Boleh, memangnya mau bicara soal apa?”

Afifah : “Begini bu, fifahkan mulai banyak kegiatan di sekolah, kalau fifah ikut asrama sekolah gimana buk boleh apa tidak?”

Ibu : “Ikut asrama berarti nanti kegiatanmu tambah banyak nak, setelah selesai sekolah nanti ada kegiatan asrama sampai malam, apa kamu sanggup?”

Afifah : “Insya Allah fifah sanggup kok bu, kegiatannya juga tidak berat cuma masak sama kegiatan ngaji saja selesai ngaji baru belajar tadi fifah sudah tanya sama teman yang sudah ikut asrama.”

Ibu : “Kamu sudah yakin?”

Afifah : “Sudah kok bu, malah lebih enak di asrama bu, tidak capek diperjalanan.”

Ibu : “Yasudah kalau kamu sudah yakin, ibu tidak akan melarang kamu.”

Afifah : “Terimakasih bu.”

Ibu : “Terus kamu mau daftar kapan?”

Afifah : “Rencananya fifah mau daftar minggu depan Bu sama teman lainnya.”

Ibu : “Yasudah kalau begitu.”

Data 40

Nama : M WACHID

Kelas : X IPS 2

Negoisasi antar pedagang bakso dan mie ayam.

Pedagang bakso solo : “Selamat siang saudara-saudara.”
 Pedagang bakso wonogiri dan malang : “Selamat siang.”
 Pedagang bakso solo : “Perkenalkan saya perwakilan dari pedagang bakso di solo. Mengundang rekan-rekan untuk bekerjasama.”
 Pedagang bakso wonogiri : “Bekerjasama mengenai apa?”
 Pedagang bakso solo : “Maksud dan tujuan saya mengundang rekan-rekan pada hari ini untuk membicarakan pendapatan usaha kita yang semakin menurun. Sebagai sesama pedagang tentunya kita tidak mau usaha kita terus menerus seperti ini. Untuk itu saya ingin mengajak rekan-rekan untuk mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam di wilayah simo.”
 Pedagang bakso malang : “Memangnya apa fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedagang bakso?”
 Pedagang bakso solo : “Tujuan utama kita mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam itu untuk saling mengembangkan inovasi dan mensupport satu sama lain.”
 Pedagang bakso wonogiri : “Nah, selain itu kita juga bisa adakan beberapa event untuk memperkenalkan variasi bakso yang kita buat.”
 Pedagang bakso malang : “Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah.”
 Pedagang bakso solo : “Jadi bagaimana? Apa semuanya setuju?”
 Pedagang bakso wonogiri : “Ya kami semua setuju.”

Data 41

Nama : miftakhul jannah

Kelas : x ips 2

Nita : “Assalamuaikum ibu-ibu. Pada sibuk apa ini ?”
 Ibu-ibu : “Waalikumsalam mbak, biasa kumpul-kumpul arisan mbak.”
 Nita : “Wah.. saya boleh ikut gabung disini nggak bu sambil saya menawarkan barang dagangan saya.”
 Ibu-ibu : “boleh saja mbak, tapi jangan mahal-mahal barangnya.”
 Nita : “Tenang saja bu, barang-barangnya terjangkau kok bu dan kualitasnya sudah terjamin bagus.”
 Ibu-ibu : “Memangnya mbak jualan apa?”
 Nita : “Ini bu saya jualan penggorengan anti lengket dan serbaguna lo bu.”
 Ibu : “Serbaguna bagaimana mbak?”
 Nita : “Penggorengan ini bisa ibu gunakan untuk menggoreng apa saja dalam waktu bersamaan bu dan rasa dan aromanya sama sekali tidak berubah.”
 Ibu-ibu : “Yang benar mbak? masak ikan asin sama goreng telur rasanya gak berubah?”
 Nita : “Iya bu, kalau gitu saya buktikan ya.” (membuktikan menggoreng ikan asin dan telur)
 Ibu-Ibu : “Iya ya rasanya tidak berubah. Harganya berapa mbak?”
 Nita : “Murah kok bu cuma 100 ribu saja.”
 Ibu-Ibu : “Yah, itu si mahal mbak.”
 Nita : “Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?”

Ibu-ibu : “Ya kalau boleh dicicil si saya mau.”

Nita : “Boleh kok bu, jadi Ibu-ibu mau ambil berapa penggorengan ini? Nanti saya siapkan.”

Ibu-ibu : “Kita ambil 20 penggorengan ya mbak.”

Nita : “Saya siapkan dulu ya bu, ini saya kasih hadiah juga karna ibu-bu udah beli banyak disaya.”

Data 42

Nama : Jamilatunnisa’

Kelas: X ips 2

Mila : “Assalamualaikum bu.”

Pedagang : “Waalaikumsalam nak, mau cari apa?”

Mila : “Saya mau cari baju gamis ada bu?”

Pedagang : “Ada kak, dilihat dulu juga boleh disini banyak modelnya.”

Mila : “Gamis yang warna putih ini harganya berapa bu?”

Pedagang : “Ini 90 ribu nak.”

Mila : “Apa tidak bisa kurang bu harganya?”

Pedagang : “Bisa nak, tapi gak banyak karena bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya.”

Mila : “60 ribu saja ya bu saya beli 2.”

Pedagang : “Jangan 60 nak belum boleh. 78 ya nak bagaimana?”

Mila : “75 ribu saja ya bu tanggung kalau 78 ribu.”

Pedagang : “Baiklah ibu kasih buat kamu. Jadi beli dua gamis nak?”

Mila : “Terimakasih bu, iya saya beli dua gamisnya. Ini uangnya ya bu.”

Pedagang : “Uangnya pas ya nak, ini bajunya.”

Data 43

Nama : Tri Aryani

Kelas : X Ips 2

Pembeli : “Permisi pak.”

Penjual : “Iya, mau cari apa dek?”

Pembeli : “Saya cari sepatu fantopel pak disini ada tidak?”

Penjual : “Ada dek mau cari yang seperti apa?”

Pembeli : “Saya cari yang biasa buat pramuka pak.”

Penjual : “Oh bisanya kalau buat pramuka itu yang ada haknya seperti ini.”

Pembeli : “Iya pak yang itu, ada ukuran 36 pak?”

Penjual : “Ada dek ini yang ukuran 36.”

Pembeli : “Harganya berapa pak ini?”

Penjual : “Ini 75 dek.”

Pembeli : “Biasanya 60 ribu pak, teman saya kemarin baru beli.”

Penjual : “Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?”

Pembeli : “Iya pak kaos kakinya yang arna hitam ini ya.”

Penjual : “Semuanya jadi 70 ribu dek.”

Pembeli : “Ini uangnya ya pak.”
 Penjual : “Ini kembalinya 30 ribu.”
 Pembeli : “Terimakasih.”

**B. Lampiran Tabel Struktur dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa Kelas X
 Di MAN 2 Boyolali**

Data	Kode Data	Deskripsi Data	Klasifikasi Struktur Teks
1	A01	Saat bimbingan wali kelas, semua murid mengusulkan untuk membuat kaos.	Orientasi
	A02	Ketua kelas : “ Bu, kami merencanakan untuk membuat kaos untuk kelas. Bagaimana Bu?” Bu Guru : “Kalau saya, setuju-setuju saja selama semuanya setuju.” Ketua kelas : “Semua setuju Bu.” Bu Guru : “Memangnya model kaosnya seperti apa?” Ketua kelas : “Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini desainnya.” (menyerahkan selembar kertas)	Pengajuan
	A03	Bu Guru : “Ini lumayan bagus desainnya. Lalu bagaimana dengan harganya?” Ketua kelas : “Harganya Rp. 150.000 Bu.” Murid A : “Loh kok harganya naik sih, katanya dulu Rp. 125.000.” Ketua kelas : “Kemarin aku survei ketoko dan ternyata ada bahan yang lebih bagus dan nyaman.” Murid A : “Tapi kok kamu tidak meminta persetujuan teman-teman kalau bahan kaosnya diganti?” Ketua kelas : “Kemarin itu waktunya mendesak banget dan teman-teman pas aku ajak musyawarah itu nggak ada yang ngedengerin. Jadi aku musyawarahkan hari ini, lagipula bahan kaos yang Rp. 125.000 itu tidak cukup stok untuk 36 orang.”	Penawaran
	A04	Bu Guru : “Lalu bagaimana ini kalian setuju atau tidak?” Sebagian murid pun setuju, sebagian kecilnya tidak. Karena harga kaosnya yang terlalu mahal. Ketua Kelas : “Tapi kata pemilik tokonya, harga kaosnya bisa turun 10% kalau membeli lebih dari 30 kaos.” Bu Guru : “Oh jadi begitu, jadi bagaimana ini semua setuju atau tidak?” Semua Murid : “Baiklah Bu, setuju.”	Persetujuan
2	B01	Seorang guru sedang mengumumkan tentang rencana	Orientasi

		outing class. Guru memberikan pilihan ke Karanganyar, Klaten dan Sragen. Guru: "Selamat pagi." Murid-murid: "Pagi Bu."	
	B02	Guru: "Saya mempunyai rencana untuk mengadakan outing class." Murid-murid: "Outing Class kemana Bu?" Guru: "Ibu mempunyai tiga pilihan, di antaranya Karanganyar, Klaten dan Sragen."	Pengajuan
	B03	Murid-murid: "kapan outing class akan dilaksanakan Bu?" Guru: "Kira-kira dua bulan lagi sebelum pelaksanaan UAS tahun ini." Murid 1: "Memangnya tidak bisa dimajukan lagi Bu, kan sebentar lagi bulan Ramadhan." Guru: "Lebih baik setelah bulan Ramadhan, jadi kalian bisa menabung dulu." Murid 1: "Berapa biaya outing class yang harus dibayar Bu?" Guru: "Kalau soal biaya, tergantung pada tempat yang kalian pilih. Kira-kira kalian ingin pergi kemana?" Murid 2: "Kira-kira kalau ke Karanganyar, Klaten dan Sragen, masing-masing biayanya berapa Bu?" Guru: "Kalau ke Karanganyar sekitar Rp.180.000, Klaten sekitar Rp.150.000 dan Sragen sekitar Rp.100.000." Murid 2: "Saya pilih ke karanganyar saja Bu." Murid 1: "apatidak lebih baik ke Sragen saja." Murid 3: "Iya bu, saya setuju ke Sragen saja." Murid 2: "Di Karanganyar kan banyak tempat wisata yang bisa dikunjungi dan bisa buat pembelajaran juga." Murid 1: "Kalau ke Sragen kita bisa mengunjungi objek wisata Sangiran disana kita juga bisa belajar mengenai sejarah."	Penawaran
	B04	Guru: "Kira-kira jumlah tabungan siswa dikelas ini berapa?" Murid 2: "Total tabungan setiap anak berbeda-beda Bu, ada yang diatas Rp.50.000 ada juga yang dibawah Rp 30.000 Bu." Guru: "Ya sudah, kalau begitu kita akan melaksanakan outing class ke Sragen saja setelah ramadhan, jangan lupa semua harus menabung untuk outing class kita." Murid-murid : "Baik Bu, kami akan mulai menabung minngu depan." Guru : "Jadi kesimpulan hari ini kita bakal adakan outing	Persetujuan

		class ke sragen dengan biaya per individu Rp. 100.000 dan mulai minggu depan semua harus menabung ya."	
3	C01	Seminggu sebelum hari Pahlawan ketua OSIM mengajukan proposal tentang kegiatan hari Pahlawan, seluruh warga MAN 2 Boyolali diwajibkan memakai pakaian layaknya pahlawan. Ketua OSIM: "Assalamuallaikum. Wr.Wb. Permissi pak." Kepala Madrasah: "Waalaikumsallam Wr.Wb. Silahkan masuk."	Oientasi
	C02	Ketua OSIM: "Saya selaku ketua OSIM ingin mengajukan proposal untuk kegiatan saat hari Pahlawan seluruh warga MAN 2 Boyolali diminta memakai pakaian layaknya pahlawan pak." Kepala Madrasah: "Iya, letakkan dimeja saja dulu karena saya hari ini ada rapat." Ketua OSIM: "Baik Pak, Terimakasih untuk waktu yang diberikan. Wassalamuallakum." Kepala Madrasah: "Sama-sama, Waalaikumsallam." Satu hari kemudian, ketua OSIM menemui Kepala Madrasah untuk menanyakan proposal kemarin. Ketua OSIM: "Assalamuallaikum Wr.Wb. Bagaimana menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?"	Pengajuan
	C03	Kepala Madrasah: "Walaikumsallam Wr. Wb. Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat karena semua siswa tidak mempunyai pakaian pahlawan." Ketua OSIM: "Tapikan masih bisa menyewa pak, demi berpartisipasi saat hari pahlawan." Kepala Madrasah: "Kalau menyewa pakaian seperti itu pasti terbatas." Ketua OSIM: "Tapi banyak tempat yang menyewakan pakaian seperti itu." Kepala Madrasah: "Tapi tidak semua tempat menyediakan pakaian pahlawan. Sekali lagi saya tidak setuju dengan rencana tersebut." Ketua OSIM: "Kalau begitu bagaimana sebaiknya Pak?"	Penawaran
	C04	Kepala Madrasah: "Saran saya memakai baju batik bagi laki-laki dan kebaya bagi perempuan." Ketua OSIM: "Baik, saya akan menyampaikan hal ini kepada semua anggota OSIM dan semua siswa."	Persetujuan

		Kepala Madrasah: “Ya, saya tunggu kabar selanjutnya.”	
4	D01	<p>Saat istirahat, seorang wali kelas memanggil salah seorang muridnya untuk menghadap kepadanya di kantor guru.</p> <p>Murid: “Permisi Bu”</p> <p>Guru A: “Iya, silahkan masuk, mau cari siapa?”</p> <p>Murid: “mau cari Bu Rani “</p> <p>Guru A: “Iya disana.” (sambil menunjukkan meja Bu Rani)</p> <p>Murid itupun langsung menuju meja Bu Rani.</p>	Orientasi
	D02	<p>Murid: “Permisi Bu, apakah tadi Ibu memanggil saya?”</p> <p>Wali Kelas: “Iya, Kevin. Tadi pada saat jam pelajaran Bu Nur kamu kemana?”</p> <p>Murid: “Tadi... saya..”</p> <p>Wali Kelas: “Kemana? (memotong pembicaraan)</p> <p>Murid: “Tapi saya tadi sudah izin mau mengikuti seminar sebagai perwakilan dari OSIM Bu.”</p> <p>Wali Kelas: “Tapi, kata Bu Nur kamu tadi tidak izin.”</p> <p>Murid: “Tapi, tadi saya sudah izin, bahkan yang meminta saya sebagai perwakilan dari OSIM adalah Bapak kepala.”</p>	Pengajuan
	D03	<p>Wali Kelas: “Apa benar yang kamu bicarakan itu?”</p> <p>Murid: “Benar Bu, tadi guru piket ke kelas untuk memberikan surat izin dari saya. Kalau tidak percaya Ibu bisa bertanya kepada ketua kelas atau murid yang lain Bu.”</p> <p>Wali Kelas: “Ya sudah, panggil ketua kelas kamu!”</p> <p>Murid: “Baik Bu.”</p>	Penawaran
	D04	<p>Murid itu pun beranjak ke kelas memanggil ketua kelas serta membawa surat izinnya dan kembali kekantor guru.</p> <p>Murid: “Bu, ini ketua kelas.”</p> <p>Ketua Kelas: “Iya Bu, ada apa?”</p> <p>Wali Kelas: “Apa benar, Kevin tadi benar-benar izin mengikuti seminar?”</p> <p>Ketua Kelas: “Bener Bu, Ini surat izinnya.” (menyerahkan lembar surat izin kepada wali kelas)</p> <p>Wali Kelas: “Tapi mengapa Bu Nur tadi melapor kepada saya, kalau begitu saya minta maaf sudah menuduh kamu membolos.”</p> <p>Murid: “Baik Bu, tidak apa-apa.”</p> <p>Wali Kelas: “Nah, sekarang kamu menghadap ke Bu Nur, bilang bahwa kamu tadi tidak membolos tetapi</p>	Persetujuan

		mengikuti seminar dan kamu juga harus membawa bukti surat ini."	
5	E01	Pada hari sabtu siang setelah pulang sekolah, siswa-siswi kelas X diminta berkumpul di halaman untuk diberi pengumuman kegiatan pada hari minggu.	Orientasi
	E02	Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah."	Pengajuan
	E03	Salah satu murid mengangkat tangan untuk bertanya. Murid 1 : "Pak, mengapa harus besok? Apakah tidak terlalu mendadak, pak?" Bapak Guru : "Iya, sebelumnya kami meminta maaf, sebenarnya kami hendak melakukan kegiatan ini pada minggu depan. Tetapi karena akan ada kegiatan lain, jadi kita akan melakukannya besok." Murid 1: "Tetapi kami belum mempersiapkan apapun untuk kegiatan itu pak, lantas bagaimana?" Murid 2 : "Bukankah lebih baik diundur dulu, agar kami bisa menyiapkan semuanya." Lalu semua murid yang berkumpul menjawab serentak. Semua murid : "Benar pak." Bapak Guru : "Tetapi akan diundur sampai kapan? Saya sudah bilang kalau minggu depan ada kegiatan lain." Murid 1 : "Tapi kan belum ada persiapan Pak." Murid 3 : "Apakah tidak lebih baik jika kita persiapan dulu pak?" Bapak Guru : "Lalu bagaimana? Minggu depan kan ada kegiatan?" Murid 2: "Kita lakukan kegiatannya dilain hari saja pak, bukan besok, bukan minggu depan pula." Bapak Guru : "Iya, tapi kapan?" Murid 3 : "Ambil jalan tengah saja Pak." Bapak Guru : "Tunggu dulu, biar saya tanyakan dulu kepada kepala sekolah."	Penawaran
	E04	Setelah cukup lama menunggu, akhirnya Bapak guru muncul kembali bersama kepala sekolah. Kepala Sekolah : "Baiklah anak-anak, kami sudah memutuskan untuk melakukan Bakti Sosialnya tiga hari lagi, jadi kalian punya waktu untuk mempersiapkan semuanya."	Persetujuan

		<p>Murid : "Lalu bagaimana pelajaran kami Pak?"</p> <p>Kepala Sekolah : "Pada hari itu tentu saja kalian akan mendapat tugas. Kalian tidak akan mendapat pelajaran hari itu."</p> <p>murid : "Baik Pak, Terimakasih Pak."</p> <p>Kepala Sekolah : "Ya, sama-sama. Tapi kalian harus benar-benar siap pada hari itu."</p> <p>Murid : "Baik Pak."</p>	
6	F01	<p>Penyewa : permisi pak.</p> <p>Pemilik : iya pak, ada apa?</p> <p>Penyewa : apa tanah ini milik bapak?</p> <p>Pemilik : iya pak, memang kenapa?</p>	Orientasi
	F02	<p>Penyewa : begini pak saya bermaksud menyewa tanah bapak ini untuk lahan pertanian.</p> <p>Pemilik : silahkan pak.</p> <p>Penyewa : kira2 biaya sewanya berapa pak?</p> <p>Pemilik : hanya 25 juta pertahun pak.</p>	Pengajuan
	F03	<p>Penyewa : sepertinya itu terlalu mahal pak.</p> <p>Pemilik : memang tanah di sini segitu pak harga sewanya.</p> <p>Penyewa : bagaimana kalo saya sewa 17 juta per tahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak.</p>	Penawaran
	F04	<p>Pemilik : baiklah saya setuju pak.</p> <p>Penyewa : baiklah, senang berbisnis dengan anda.</p> <p>Pemilik : sama-sama pak.</p>	Persetujuan
7	G01	<p>Siang itu dipasar klewer, seperti biasa terjadi kegiatan jual beli. Adit yang sedang berekreasi ingin membelikan Oleh-oleh untuk ibunya. Dia ingin membelikan kerudung. Terjadilah tawar menawar antara adit dan putri (penjual kerudung).</p> <p>Putri : selamat siang.</p> <p>Adit : selamat siang.</p> <p>Putri : mau beli apa mas?</p>	Orientasi
	G02	<p>Adit : ini mbak mau beli kerudung untuk ibu saya.</p> <p>Putri : yang modelnya bagaimana mas?</p> <p>Adit : yang biasa saja mbak.</p> <p>Putri : silahkan kesini mas, silahkan dipilih banyak pilihannya.</p> <p>Adit : saya suka yang hijau mbak kalau dilihat segar.</p> <p>putri : iya mas. Cocok kalau dipakai ibu mas.</p>	Pengajuan
	G03	Adit : ini berapa mbak?	Penawaran

		Putri : Rp. 50.000 mas. Adit : wah, kok mahal mbak? Rp. 30.000 tidak boleh. Putri : tidak bisa mas, itu bahannya bagus soalnya. Adit : tidak bisa kurang mbak? Putri : Rp. 45.000 boleh mas. Adit : Rp. 40.000 ya mbak, ini untuk oleh-oleh ibu saya. Putri : benar-benar tidak boleh mas, nanti toko saya bisa bangkrut.	
	G04	Adit : ya sudah mbak Rp. 45.000 saya ambil yang ini. Putri : mau beli apa lagi mas? Adit : itu saja mbak, ini uangnya. Putri : uangnya Rp.50.000, ini kembaliannya Rp. 5.000 mas. Terimakasih. Adit : iya mbak, terimakasih	Persetujuan
8	H01	Di sebuah shorum tepatnya di ringroad terlihat seorang pembeli yang akan membeli mobil. Penjual : Permissi, ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Iya, ini mbak.	Orientasi
	H02	Penjual : Apa mbak. Mau lihat-lihat dulu? Pembeli : Iya mbak, lihat-lihat mobil dulu. Penjual : Oh mobil apa? Ini mbak (sambil mengantar pembeli ke dalam shorum) Pembeli : Oh iya mbak. (Sambil melihat-lihat mobil yang ada di dalam shorum) Penjual : Jadi yang mana mbak? Pembeli : Yang ini mbak (sambil menunjuk mobil avanza warna hitam yang dipilihnya) Penjual : Yang hitam ini mbak? Pembeli : Iya mbak. Penjual : Oh iya mbak lihat-lihat dulu mobilnya. (sambil berjalan mendekati mobil yang dipilih pembeli) Pembeli : Kira-kira berapa mbak harganya avanza ini mbak?	Pengajuan
	H03	Penjual : 350 juta mbak. Pembeli : Tidak boleh kurang apa mbak? Penjual : Boleh tapi sedikit mbak? Pembeli : 310 juta ya mbak? Penjual : Naik sedikit mbak. Kalau segitu belum boleh mbak. Pembeli : Ya 315 juta mbak. Penjual : Pas 325 juta mbak. Pembeli : Tidak boleh kurang lagi ya mbak? Penjual : Itu udah kurang mbak.	Penawaran

	H04	<p>Pembeli : Ya sudah mbak, ya ini (sambil menunjuk avanza warna hitam).</p> <p>Penjual : Iya mbak, sebelum membayar isi data-data ini mbak.</p> <p>Pembeli : Iya, mbak.</p>	Persetujuan
9	I01	Pegawai Bank : "Selamat pagi pak, silahkan duduk, ada yang bisa kami bantu?"	Orientasi
	I02	<p>Nasabah : "Selamat pagi bu. Ya, terimakasih. Begini bu, saya ingin mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya."</p> <p>Pegawai Bank : "Maaf, bisa saya lihat proposalnya?"</p> <p>Nasabah : "Ini bu, silahkan."</p>	Pengajuan
	I03	<p>Pegawai Bank : "Sebenarnya, proposal bapak ini sangat bagus, tidak ada masalah. Cuma kami dari pihak bank tidak bisa memenuhi permintaan dana sebesar 500 juta."</p> <p>Nasabah : "Jadi, kira-kira pihak bank mampu memberikan berapa bu?"</p> <p>Pegawai Bank : "Setelah saya hitung, kami hanya menyanggupi sampai 300 juta pak, dengan bunga 4%."</p> <p>Nasabah : "Tidak bisa ditambah lagi bu? Usaha ini sebenarnya sangat sukses, pesanan ikan lele ke seluruh Indonesia. Dana ino rencananya akan kami gunakan untuk menambah kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan ika lele tersebut."</p> <p>Pegawai Bank : "Tunggu dulu pak, saya hitung ulang."</p> <p>Pegawai Bank: "Yah, sepertinya kami sanggup memberikan 350 juta."</p> <p>Nasabah : "Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?"</p> <p>Pegawai Bank : "Maaf pak, hanya segitu yang bisa kami sanggupi."</p>	Penawaran
	I04	Nasabah : "Iya deh bu, tidak apa-apa, saya setuju."	Persetujuan
10	J01	-	Orientasi
	J02	<p>Ana : "Permisi, apakah benar anda yang menjual tanah ini? Saya sedang mencari tanah."</p> <p>Siti : "Iya saya yang menjual tanah ini, apakah anda berminat dengan tanah saya yang luasnya 1 hektare ini?"</p> <p>Ana : "Iya saya berminat. Kira-kira berapa harganya?"</p>	Pengajuan

	J03	<p>Siti : "Saya menjual tanah ini dengan harga dua ratus sepuluh juta."</p> <p>Ana : "Apa tak bisa kurang dikit ya?"</p> <p>Siti : "Mungkin bisa kurang paling cuma lima ratus."</p> <p>Ana : "Itu juga sama saja masih terlalu mahal."</p> <p>Siti : "Tanah ini subur lho mbak cocok sekali untuk bercocok tanam dan tidak ada hewan buas disekitarnya."</p> <p>Ana : "Iya sih mbak tetapi turunkan lah harganya sedikit lagi?"</p>	Penawaran
	J04	<p>Siti : "Baiklah kalo begitu saya beri harga pas dua ratus sembilan juta."</p> <p>Ana : "Nah, kalau itu saya baru setuju."</p> <p>Siti : "Dan saya akan siapkan berkas-berkas nya beserta sertifikatnya, mungkin satu minggu lagi."</p> <p>Setelah satu minggu kemudian Siti menemui Ana dengan membawa sertifikat tanahnya.</p> <p>Siti : "Ini mbak sertifikat tanahnya."</p> <p>Ana : "Iya, dan ini uangnya dua ratus sembilan juta, coba dihitung lagi."</p> <p>Siti : "Iya, uangnya pas. Terimakasih mbak."</p> <p>Ana : "Iya, sama-sama."</p>	Persetujuan
11	K01	<p>Petugas pasar : "Permisi, Bu."</p> <p>Penjual : "Iya, Pak ada apa?"</p>	Orientasi
	K02	<p>Petugas : "Maaf Bu. Sebaiknya ibu jangan berdagang di tempat ini, kasihan para pengendara kendaraan bermotor ingin lewat, disamping itu jalan ini pun memang sudah sempit."</p>	Pengajuan
	K03	<p>Penjual : "Wah, Pak kenapa begitu? Saya sudah beberapa minggu berjualan disini."</p> <p>Petugas : "Bukan begitu, Bu. Kita disini berusaha untuk menjaga keamanan dan keselamatan para penjual dan pembeli."</p> <p>Penjual : "Tidak ada alasan Pak. Saya harus tetap disini, kalau tidak disini dagangan saya tidak laku Pak. Nanti saya mau makan apa?"</p> <p>Petugas : "Bukannya saya melarang Ibu jualan di pasar ini, tapi Ibu bisa pindah ke tempat lain, jangan di tepi jalan seperti ini Bu."</p> <p>Penjual : "Tidak bisa Pak, gimana mau pindah, toh pasar juga sudah penuh."</p>	Penawaran

		Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu saya mohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru."	
	K04	<p>Penjual : "Jika saya Pindah. Pelanggan saya nanti susah untuk mencari saya Pak."</p> <p>Petugas : "Pasti ketemu Bu, Ibu tolong berskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."</p> <p>Penjual : "(Terdiam sejenak) baiklah Pak, saya akan pindah dari sini."</p> <p>Petugas : "Terimakasih Bu.Silakan dibereskan dahulu."</p> <p>Penjual : "Iya pak."</p>	Persetujuan
12	L01	<p>Suatu hari bapak Akbar mencari sepeda motor untuk anaknya bersekolah karena jarak sekolah ke rumah sangatlah jauh dan susah dari kendaraan. Dalam beberapa hari Bapak Akbar sudah menemukan sebuah sepeda motor matic dan kemudian bapak akbar bernegosiasi dengan si pemilik sepeda motor.</p> <p>Bapak Akbar : "Selamat sore pak."</p> <p>Bapak Tejo : " Selamat sore, silahkan duduk pak?"</p>	Orientasi
	L02	<p>Bapak Akbar : "Iya pak, bener Bapak menjual sepeda motor?"</p> <p>Bapak Tejo : " Bener pak?"</p> <p>Bapak Akbar : "Baiklah langsung keintinya saja? Saya tertarik dengan sepeda bapak?"</p> <p>Bapak Tejo : "Sepeda matic saya yang ini?"</p> <p>Bapak Akbar : "Iya tentu Pak, Bagaimana apakah bapak ingin menjual motor bapak untuk saya?"</p> <p>Bapak Tejo : "Saya setuju saja dengan itu, tapi saya memasang harga 16 juta, bagaimana Pak?"</p>	Pengajuan
	L03	<p>Bapak Akbar : "Hmm. Bagaimana bila dikurangi lagi harganya pak?"</p> <p>Bapak Tejo : "Bagaimana kalau 15 juta?"</p> <p>Bapak Akbar : "Hmm. Bagaimana kalau 14 juta saja pak? Kebetulan ini saya sudah bawa uangnya "</p>	Penawaran
	L04	<p>Bapak Tejo : "Baiklah saya setuju. biar saya ambilkan surat-suratnya."</p> <p>Bapak Akbar : "Baik Pak."</p> <p>Bapak Tejo : "Ini suratnya silahkan dicek dulu."</p> <p>Bapak Akbar : "Ini uangnya."</p> <p>Bapak tejo : "Baik, ini saya buat kan kwitansinya pak."</p> <p>Bapak Akbar : " Baik terimakasih atas kerjasamanya Pak."</p> <p>Bapak Tejo : "Iya sama-sama."</p>	Persetujuan

13	M01	Setelah pulang kerja Wahyudi pergi ke showroom mobil untuk membeli mobil baru. Setibanya di shorum, Wahyudi menggampiri karyawan di showroom itu dan berbincang di mobil di showroom itu.	Orientasi
	M02	Wahyudi : "Permisi, saya ingin melihat-lihat mobil." Karyawan : "Iya, silahkan saya akan temani." Wahyudi : "Saya ingin membeli mobil yang tidak terlalu besar dan cocok untuk dibawa ke kantor." Karyawan : "Mobil yang cocok untuk bapak adalah mobil avanza, mari saya antar ke mobilnya." Karyawan menunjukkan mobil yang ditawarkan.	Pengajuan
	M03	Wahyudi : "Mobil ini juga bagus, saya ingin membeli mobil ini, harganya berapa? Apa ada warna lain selain mobil ini?" Karyawan : "Hanya tersisa warna abu-abu ini. Harganya 250 juta." Wahyudi : "Wah, mahal. 210 juta ya?" Karyawan : "Belum boleh Pak. 230 juta, ini sudah murah." Wahyudi : "225 juta."	Penawaran
	M04	Karyawan : "Hmm. Baiklah, untuk bapak 225 juta." Wahyudi : "Ya, Baiklah saya ambil." Karyawan : "Baik Pak. " Wahyudi memberikan uang ke karyawan. Wahyudi : "Tolong antar ke alamat ini." (Memberikan kertas yang berisi alamatnya) Karyawan : "Baik Pak, akan saya antarkan. Terimakasih telah datang ke showroom kami." Wahyudi : "Sama-sama."	Persetujuan
14	N01	Penjual : Selamat sore, Pak Pembeli : Oh, ya. Selamat sore. Penjual : Betul bapak yang akan membeli toko saya? Pembeli : Iya benar, saya yang akan membeli toko Bapak. Penjual : Mari ikut saya untuk melihat toko saya. Pembeli : Baik Pak. Sampai di toko. Penjual : Silahkan dilihat-lihat dulu toko saya Pak. Pembeli : Baiklah Pak. Setelah melihat-lihat toko.	Orientasi
	N02	Penjual : Bagaimana pak, apakah bapak cocok dengan toko saya? Pembeli : iya saya cocok, tempatnya nyaman, strategis dan	Pengajuan

		fasilitasnya lengkap. Berapa harga pasnya?	
	N03	Penjual : 40 juta Pak. Pembeli : Mahal sekali, boleh turun sedikit? Penjual : 38 juta.	Penawaran
	N04	Pembeli : Baik, saya setuju nanti uangnya saya transfer lewat rekening bapak. Penjual : Iya, Pak terimakasih. Pembeli : Sama-sama.	Persetujuan
15	O01	Di suatu kawasan pakaian di Solo, terdapat berbagai penjual pakaian. Ada penjual dan pembeli dari berbagai daerah termasuk penjual yang asli dari solo. Penjual menawarkan sebuah pakaiannya kepada pembeli yang berasal dari luar kota. Pembeli itu sedang mencari sebuah baju batik yang asli dari Solo dan menanyakan kepada salah satu penjual di pasar tersebut. Penjual tersebut menawarkan baju batik kepada pembeli dengan harga Rp. 55.000 lalu pembeli menawarnya dengan harga Rp. 40.000. Penjual itu sudah menetapkan bahwa baju batik tersebut seharga Rp.55.000 lalu pembeli menaikkan harga dengan menawarnya seharga Rp. 45.000. Kemudian penjual memberikan pakain tersebut kepada pembeli. Penjual : "Silahkan bu dibeli, mau cari pakaian yang bagaimana?"	Orientasi
	O02	Pembeli : "Saya ingin membeli baju batik bu yang asli dari solo, apa ada? Penjual : "Ada bu, di sebelah sana silahkan dipilih pilih." Pembeli : "Kalau baju batik ini harganya berapa bu (pembeli mengambil baju yang diinginkan)."	Pengajuan
	O03	Penjual : "Yang itu harganya Rp.55.000 bu." Pembeli : "Apakah boleh dikurangi? Rp.40.000 ya Bu saya beli 2." Penjual : "Tidak boleh Bu, ini harga pas." Pembeli : "Rp. 45.000 yaa Bu."	Penawaran
	O04	Penjual : "Bagaimana ya, sebenarnya tidak boleh tapi buat ibu tidak apa-apa deh.. Hitung-hitung buat langganan." Pembeli : "Saya beli dua yaa bu, ini uangnya. " (pembeli memberikan uang kepada pedagang baju batik itu	Persetujuan

		Rp.90.000) Penjual : "Yaa bu. Ini bajunya sudah saya bungkuskan, terimakasih." Pembeli : "yaa bu terimakasih kembali."	
16	P01	Penjual : Selamat siang Pembeli : Selamat siang	Orientasi
	P02	Penjual : Ada yang bisa saya bantu? Pembeli : Iya saya mau mencari tas model terbaru. penjual : Owh. Disini memang ada. Ada yang terbuat dari kulit buaya, kulit ular, dan serat tumbuh-tumbuhan. Kalau mbak mau cari apa? Pembeli : Saya ingi tas yang terbuat dari kulit buaya asli. Penjual : Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal. Pembeli : Memang harganya sekitar berapa ya mbak? Penjual : Sekitar 15.000.000.	Pengajuan
	P03	Pembeli : Boleh kurang atau tidak mbak? Penjual : Boleh. Tapi kurangnya hanya sedikit mbak. Pembeli : 13.000.000 boleh atau tidak mbak? Penjual : Oh maaf, kalau segitu tidak bisa mbak. 14.500.000 saja mbak. Pembeli : Masak tidak bisa kurang lagi mbak? Penjual : Oh yaudah 14.000.000 saja. Silahkan pilih yang mana?	Penawaran
	P04	Pembeli : Saya mau yang warnanya coklat saja. Apakah ada? Penjual : Sudah tentu ada dong. Sebentar saya ambilkan. Pembeli : Iya. Penjual : Ini mbak tasnya. Pembeli : Iya, makasih ya Mbak. Penjual : Iya mbak, sama-sama.	Persetujuan
17	Q01	Suatu hari Ibu Suti mendatangi salah satu Bank di wilayah kecamatan Simo untuk mengajukan permohonan peminjaman uang. Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?"	Orientasi
	Q02	Ibu Suti : "Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini." Teller : "Sudah membawa persyaratannya Bu?" Ibu Suti : "Sudah Bu, ini." (Memberikan surat-surat nya) Teller : "Mau mengajukan berapa juta bu?"	Pengajuan

		Ibu Suti : "4 juta saja Bu."	
	Q03	Teller : "Tidak ditambah lagi Bu, jadi 5 juta?" Ibu Suti : "Tidak Bu, 4 juta saja sudah cukup."	Penawaran
	Q04	Teller : "Tunggu sebentar ya Bu, saya proses dulu surat suratnya." Masuk ke dalam ruangan. Dan tak lama kemudian keluar dari ruangan tersebut. Teller : "Ini Bu tanda terima uangnya. Dan ini uangnya mohon dihitung dahulu. Angsuran ibu suti per bulannya Rp. 250.000 kali 12 bulan ya Bu." Ibu suti : "Oh iya terimakasih Bu." Teller : "Iya sama-sama Bu."	Persetujuan
18	R01	Suatu ketika ada seorang penjual dari perusahaan gayung ternama di Indonesia menawarkan sebuah produk gayung dari perusahaanya. Penjual : "Selamat pagi Bu." Pembeli : "Pagi, ada apa?"	Orientasi
	R02	Penjual : "Ini ada produk terbaru dari kami sebuah gayung yang siap dipakai." Pembeli : "Apakah kualitasnya bisa dijamin?"	Pengajuan
	R03	Penjual : "Saya bisa menjamin Bu, karena gayung ini dibuat melalui beberapa proses produksi." Pembeli : "Berapa harga gayung ini?" Penjual : "Kami menjual seharga Rp.22.000 Bu." Pembeli : "apa tidak salah gayung dijual dengan harga segitu?" Penjual : "Iya Bu karena ini produk yang sudah terjamin." Pembeli : "Rp. 15.000 ya." Penjual : "Belum boleh Rp. 20.000 ini sudah murah." Pembeli : "Tidak mau. Kalau boleh Rp. 18.000." Penjual : "Belum boleh. Naik sedikit." Pembeli : "Rp. 19.000 ya?"	Penawaran
	R04	Penjual : "Ya, sebenarnya ini belum boleh, tapi untuk ibu boleh." Pembeli : "Ini uangnya" Penjual : "Ya terimakasih."	Persetujuan
19	S01	Penjual : selamat sore mbak. Pembeli : selamat sore. Penjual : mbaknya cari apa?	Orientasi

	S02	<p>Pembeli : ini nih, mau cari sepatu.</p> <p>Penjual : mari mbak saya antarkan ke tempatnya. Mau ukuran berapa mbak?</p> <p>Pembeli : yang sedang aja mbak 39.</p> <p>Penjual : ya ini. Ukurannya 40 yang 39 habis.</p> <p>Pembeli : ya ukuran 40 juga tidak apa-apa.</p> <p>Penjual : bagus itu mbak, cocok untuk dipakai saat jalan-jalan atau untuk sekolaah.</p> <p>Pembeli : oh iya mbak. Harganya berapa?</p>	Pengajuan
	S03	<p>Penjual : 250 ribu mbak.</p> <p>Pembeli : wah kemahalan, 150 ribu ya mbak.</p> <p>Penjual : belum boleh, 220 ribu ya mbak. Ini sudah murah kalau ditempat lain lebih mahal.</p> <p>Pembeli : tidak mau kalau boleh 165 ribu.</p> <p>Penjual : belum boleh, naik sedikit ya mbak.</p> <p>Pembeli : 175 ribu.</p>	Penawaran
	S04	<p>Penjual : sebenarnya belum boleh tapi untuk mbaknya boleh, mau beli apa lg mbak?</p> <p>Pembeli : udah, itu saja. Ini uangnya.</p> <p>Penjual : ya. Terima kasih.</p> <p>Pembeli : terimakasih.</p>	Persetujuan
20	T01	Suatu hari Retno mendengar berita kalau Budi menjual kamera SLR miliknya dengan harga 3,5 juta dan ingin membelinya.	Orientasi
	T02	<p>Retno : "Kameranya dijual berapa kak?"</p> <p>Budi : "3,5 juta mbak, bisa dinego tapi sedikit saja soalnya saya belinya 2 bulan yang lalu. 3,5 juta itu sudah murah banget mbak."</p> <p>Retno : "Kualitasnya gimana kak, masih bagus bagus apa enggak?"</p> <p>Budi : "Wooo, ya jelas masih dong mbak, coba saja di cek!"</p>	Pengajuan
	T03	<p>Retno : "Hmm. ya lumayan sih mas, kalau saya beli 2,5 juta gimana kak? Kalau boleh langsung bayar cash."</p> <p>Budi : "Wah, turunnya banyak banget mbak, dinaikin 500 ribu ya mbak? Jadi harganya 3 juta mbak bagaimana?"</p> <p>Retno : " Haduh kak, yasudah kalau 2, 75 juta gimana kak? Udah paling tinggi itu."</p> <p>Budi : "Masak cuma segitu sih mbak, kan baru 2 bulan yang lalu, kualitasnya juga masih bagus, peralatan juga</p>	Penawaran

		masih komplrit, paling tidak 3 juta lah mbak."	
	T04	Retno : "Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak karena kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembalu ke saya, bagaimana?" Budi : "Oke mbak, dijamin kualitasnya."	Persetujuan
21	U01	Makelar : "Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?"	Orientasi
	U02	pembeli : "Saya mencari tanah 1 hektar yang letaknya strategis di dekat jalan raya." Makelar : "Ada pak di Jl. Kebon Ijo di sebelah barat jalan, tanah ini berada disekitar pemukiman warga." Pembeli : "Saya butuh tanah untuk membangun konfeksi. Apakah mengganggu warga sekitar?" Makelar : "Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar." Pembeli : "Kira-kira berapa harga untuk 1 setengah hektar itu?"	Pengajuan
	U03	Makelar : "Harga tanah itu 250 juta." Pembeli : "Kalau harganya 200 juta bagaimana?" Makelar : "Maaf pak harganya memang mahal karena tanah itu terletak di dekat jalan raya dan aksesnya mudah untuk kendaraan pabrik keluar masuk lokasi." Pembeli : " Kalau 240 juta bagaimana?"	Penawaran
	U04	Makelar : "Ya sudahlah tidak apa-apa nanti surat sertifikat tanahnya saya urus apabila uangnya sudah dibayar lunas." Pembeli : "Baik, besok hari senin saya akan datang kesini dan membayar tanahnya." Makelar : "Ya, saya tunggu kedatangannya hati senin. Terimakasih atas kerja samanya." Pembeli : "Terima kasih kembali."	Persetujuan
22	V01	Di suatu sekolah ada murid yang jarak dari sekolah kerumahnya lumayan jauh, murid itu bernama Bayu. Karena aktivitas belajar hingga sore hari dan adanya kegiatan ekstrakurikuler yang diikutinya Bayu memutuskan untuk mencari tempat kos yang dekat dengan sekolahnya. Bayu bercerita dengan teman dekatnya.	Orientasi

		<p>Bayu : "Ga, kira-kira kalau mau ngekos di dekat sekolah ada nggak ya?"</p> <p>Ega : "Aku kurang tau Bay, emang kamu mau ngekos?"</p> <p>Bayu : "Iya, soalnya jarak rumah ke sekolah lumayan jauh."</p> <p>Ega : "Coba nanti aku tanyakan sama Adit anak kelas IPS, kayaknya dia juga ngekos."</p> <p>Bayu : " Oh oke makasih."</p>	
	V02	<p>Ega : "Bay, tadi kata adit ditempat kos nya ada kamar kosong, kalau mau lihat kesana nggak apa-apa."</p> <p>Bayu : "Bagus kalau gitu, nanti kita coba kesana gimana kamu bisa kan ga?"</p> <p>Ega : "Bisa kok."</p> <p>Setelah pulang sekolah Bayu dan Ega menemui Adit untuk melihat kamar kos.</p> <p>Adit : "Ayo masuk dulu ke kamarku, nanti aku panggilkan pemilik kos nya kalau kamu jadi mau kos disini. Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya."</p> <p>Bayu : "Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?"</p> <p>Adit : "Tentu, tunggu sebentar akan kupanggilkan."</p> <p>Akhirnya Adit memanggil pemilik kos dan tidak lama pemilik kos datang.</p> <p>Pemilik kos : "Siapa yang mau ngekos di sini?"</p> <p>Bayu : "Saya Pak."</p> <p>Pemilik : "Nama kamu siapa? Kamu mau yang satu kamar untuk satu orang atau satu kamar untuk dua orang?"</p> <p>Bayu : "Saya Bayu pak. Kalau harga-harganya berapa ya pak?"</p>	Pengajuan
	V03	<p>Pemilik : "Kalau untuk satu orang harganya 300 ribu perbulan kalau dua orang perbulannya 200 ribu ditambah uan memasak 50 ribu."</p> <p>Bayu : "Masih bisa di nego pak?"</p> <p>Pemilik : "Bisa sedikit."</p> <p>Bayu : "Turun 100 ribu ya pak sama uang masaknya."</p> <p>Pemilik : " Wah gak bisa mas, paling turun 50 ribu aja jadi untuk satu orang 300 ribu dan untuk dua orang jadi 200 ribu sudah termasuk uang masaknya."</p> <p>Bayu : "Apa tidak bisa turun lagi pak?"</p> <p>Pemilik : " Tidak bisa mas, itu sudah murah untuk fasilitas seperti ini."</p>	Penawaran
	V04	<p>Bayu : "Yasudah kalau begitu saya ambil kamar untuk dua orang pak, tapi saya masih sendiri."</p>	Persetujuan

		<p>Pemilik : "Iya tidak apa-apa, kapan kamu mau menempatnya? Untuk masalah teman sementara kamu sendiri dulu nanti kalau ada yang mau ngekos lagi baru saya gabung sama kamu."</p> <p>Bayu : "Baik terima kasih pak, besok lusa saya mulai tempati ya Pak."</p> <p>Pemilik : "Baik terimakasih kalau begitu, kamarnya akan saya bersihkan dahulu."</p>	
23	W01	-	Orientasi
	W02	<p>Penyewa : "Permisi mbak selamat siang, kemarin saya lihat papan iklan di tanah dekat lapangan bola, kira-kira disewakan berapa ya pertahun kalau disewakan murah saya mau menyewa untuk bangun ruko buat disewakan."</p> <p>Pemilik : "Oh iya, tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok."</p>	Pengajuan
	W03	<p>Penyewa : "Wah, kayaknya nggak kuat mbak kalau segitu pertahun, kontur tanahnya juga kurang bagus."</p> <p>Pemilik : "Tempatnya strategis kok mbak apalagi kalau mau dibangun ruko, dipikir-pikir dulu mbak."</p> <p>Penyewa : "Rp. 29.000.000 bisa nggak mbak, kita kan sama-sama butuh masak nggak boleh sih?"</p> <p>Pemilik : "Wah, masih kurang mbak kalau segitu Rp. 31.000.000 boleh mbak."</p> <p>Penyewa : "Gimana ya, kalau Rp. 30.000.000 boleh nggak mbak?"</p> <p>Pemilik : "Sebenarnya itu masih kurang mbak, tapi karena saya masih butuh ya saya pikir-pikir dulu."</p> <p>Penyewa : "Nanti kalau udah setuju hubungi saya lagi ya mbak. Nanti kita ke notaris sama-sama. Ya udah mbak saya pamit dulu kalau begitu."</p> <p>Pemilik : "makasih ya mbak, nanti saya hubungi lagi."</p> <p>Beberapa hari kemudian.</p> <p>*Ditelepon</p> <p>Pemilik : "Halo mbak, selamat pagi."</p> <p>Penyewa : "Pagi mbak."</p> <p>Pemilik : "Mbak saya mau membicarakan sewa tanah yang kemarin, gimana kalau kita ketemu lagi di tempat yang kemarin."</p> <p>Penyewa : "Oh iya mbak, jam berapa?"</p> <p>Pemilik : "Bagaimana kalau jam 11?"</p> <p>Penyewa : "Iya mbak bisa."</p>	Penawaran

	W04	<p>*Di tempat mereka bertemu.</p> <p>Penyewa : "Bagaimana mbak soal tanah yang kemarin?"</p> <p>Pemilik : "Kalau tambah sedikit gimana mbak, saya juga butuh."</p> <p>Penyewa : "Ya sudah tambah Rp.300.000 ya mbak."</p> <p>Pemilik : "Nggak papa deh mbak, walaupun masih kurang."</p> <p>Penyewa : "Baik terima kasih. Selamat siang."</p>	Persetujuan
24	X01	Suatu hari di ruang kelas para siswa sedang sibuk merencanakan liburan bersama. Kemudian salah satu siswa mengusulkan untuk liburan di Yogyakarta.	Orientasi
	X02	<p>Siswa A : "Teman-teman bagaimana kalau kita liburan ke Yogyakarta?"</p> <p>Siswa B : "Setuju, masa kita liburan dirumah saja."</p> <p>Siswa C : "Jangan gitu dong. Aku lagi gak punya uang nih."</p> <p>Siswa B : "Kan cuma ke jogja, masak gak punya uang sih."</p> <p>Siswa C : "Enggak semua orang punya uang banyak, masih ada kebutuhan yang lebih penting."</p> <p>Siswa A : "Jogja kan deket, pasti gak memerlukan dana yang banyak."</p> <p>Siswa D : "Tapi aku juga gak setuju. Bentar lagi kita mau ke Bali, kalau uang kita sudah habis buat jalan-jalan, nanti gimana?"</p> <p>Siswa C : "Belum masalah makan sama transportnya pasti butuh biaya besar."</p> <p>Siswa A : "Bagaimana kalau sewa bis punya saudaraku, nanti aku nego biar dapet murah."</p> <p>Siswa D : "Lebih baik kita diskusikan dulu dengan wali kelas, nanti kalau diizinkan kita bicarakan lagi."</p> <p>Keesokan harinya salah satu dari mereka menemui wali kelas untuk berdiskusi.</p> <p>Siswa A : "Bu, kita ada rencana untuk mengisi waktu libur kita pengen liburan ke Jogja. Boleh ya Bu?"</p> <p>Wali Kelas : "Boleh saja, apa semua juga sudah setuju?"</p> <p>Siswa A : "Kalau teman-teman ada yang tidak setuju Bu, makanya kami meminta pendapat Ibu."</p> <p>Wali kelas : "Ya sudah kalau begitu, nanti saya akan ke kelas untuk mendiskusikannya."</p> <p>Siswa A : "Baik Bu, Terimakasih."</p>	Pengajuan
	X03	<p>Beberapa saat kemudian, wali kelas datang ke ruang kelas.</p> <p>Wali kelas : "Jadi kelas ini mau liburan ke Jogja?"</p> <p>Siswa-siswa : "Iya Bu."</p> <p>Wali Kelas : "Apakah ada yang tidak setuju?"</p> <p>Siswa C : "Saya Bu."</p>	Penawaran

		<p>Wali kelas : "Begini saja, kalau mau pergi harus pergi semua, jika gak lebih baik tidak usah pergi."</p> <p>Siswa A : "Tapi daripada kita dirumah terus, mending kita liburan Bu. Sekalian kita cari pengalaman."</p> <p>Wali kelas : "Begini saja, kalau kita semua pergi kira-kira berapa iuran persiswa?"</p> <p>Siswa A : "Mungkin 100.000 sudah cukup Bu, sudah termasuk transport, makan dan tiket masuk bu."</p> <p>Siswa B : "Iya Bu, nanti kita cari makan yang murah sama transportnya ada kenalan yang murah Bu."</p> <p>Siswa A : "Iya Bu, sewa bisnya di saudara saya saja. Nanti kita ke Prambanan saja biayanya lumayan murah Bu, kalau iuran 100 ribu cukup Bu."</p>	
	X04	<p>Wali kelas : "Bagaimana teman-teman yang lain? Kalau iuran 100 ribu mau apa tidak?"</p> <p>Siswa-siswa : " Iya Bu. Tidak apa-apa."</p> <p>Wali Kelas : "Yasudah.Berartisudah sepakat untuk pergi liburan ke jogja, seperti yang sudah dirundingkan tadi ya."</p>	Persetujuan
25	Y01	<p>Lia : "Selamat pagi Pak."</p> <p>Petugas : "Ya, selamat pagi."</p>	Orientasi
	Y02	<p>Lia : "Begini pak, saya mau menanyakan suatu hal."</p> <p>Petugas : "Memangnya ada apa ya?"</p> <p>Lia : "Saya ingin meminta konfirmasi atas penyaluran penempatan kerja saya."</p> <p>Petugas : "Namamu siapa? Saya lihat dulu."</p> <p>Lia : "Nama saya Aulia Anjani. Kemarin saya memilih penempatan di daerah Karanggede. Seharusnya minggu lalu sudah diberangkatkan, namun hingga sekarang belum ada konfirmasi Pak."</p> <p>Petugas : "Perusahaan tempat kamu akan bekerja belum menyelesaikan administrasi untuk keberangkatanmu. Kemungkinan seminggu lagi."</p>	Pengajuan
	Y03	<p>Lia : "Bagaimana jika seminggu kemudian belum selesai administrasinya?"</p> <p>Petugas : "Jika seminggu lagi belum selesai, kamu akan dipindahkan ke Boyolali."</p> <p>Lia : "Apa bisa begitu Pak?"</p> <p>Petugas : "Nanti saya usahakan."</p>	Penawaran
	Y04	<p>Lia : "Ya sudah Pak, saya minta kontaknya untuk menanyakan lebih lanjut."</p>	Persetujuan

		Petugas : "Ya, ini kartu nama saya disitu sudah tertera nomor telepon saya." Lia : "Ya sudah Pak, terimakasih." Petugas : "Ya sama-sama."	
26	Z01	Penyewa : "Selamat siang Pak." Pemilik toko : "Siang Pak, ada yang bisa saya bantu?"	Orientasi
	Z02	Penyewa : "Begini Pak saya ingin menyewa ruko yang ada diperempatan itu. Kira-kira harga sewanya berapa ya Pak?" Pemilik toko : "Oh, ruko itu harga sewa perbulannya 7.500.000."	Pengajuan
	Z03	Penyewa : "Apa masih bisa kurang Pak?" Pemilik toko : "Tidak bisa Pak itu toko letaknya sangat strategis dan dibandingkan yang lain ini sudah murah."	Penawaran
	Z04	Penyewa : "Baik Pak saya jadi menyewa toko itu, saya bayar selama setengah tahun dulu ya Pak?" Pemilik toko : "Baiklah Pak, terimakasih." Penyewa : "Terimakasih Pak."	Persetujuan
27	Aa01	Pembeli : "Selamat siang pak." Penjual : "Selamat siang mas. Ada yang bisa saya bantu?"	Orientasi
	Aa02	Pembeli : "Saya ingin membeli motor pak." Penjual : "Oh iya silahkan mas dipilih-pilih dulu." Pembeli : "Iya pak, saya ingin beli motor vario yang warna biru ini." Penjual : "Oh yang ini! Yang ini harganya 16 juta mas."	Pengajuan
	Aa03	Pembeli : "Boleh kurang enggak pak, gimana kalau 14, 5 juta?" Penjual : "Kalau segitu gak bisa mas!" Pembeli : "Kalau 15 juta pak, boleh nggak?" Penjual : "Kalau 15 juta itu mepet mas, gini aja mas kalau Rp.15.500.000 gimana?"	Penawaran
	Aa04	Pembeli : "Baiklah pak saya akan membelinya." Penjual : "Oke mas, mau dibayar cash atau kredit?" Pembeli : "Kredit saja pak, saya bayar 7 juta dulu ya pak?" Penjual : "Baik mas, silahkan urus data-data ini terlebih dahulu ya mas, nanti kalau sudah selesai saya akan segera urus." Pembeli : "Oh iya pak." Penjual : "Jika sudah selesai, akan saya antar kerumah mas."	Persetujuan

		Pembeli : "Oke pak, Terimakasih." Penjual : "Sama-sama."	
28	Ab01	Dua bulan setelah tahun ajaran baru Rizki dan Richa menjadi siswa kelas X di MAN Boyolali, jarak rumah dengan sekolah yang cukup jauh membuat Rizki dan Richa selalu pulang sore. Orang tuanya menyarankan untuk mencari tempat kos agar tidak kecapekan karena harus pulang sore. Rizki : "Capek ya pulang sore terus." Richa: "Iya, apalagi susah cari angkutan untuk pulang kaena sudah sore." Rizki : "Kemarin orang tuaku menyarankan agar aku mencari tempat kos yang dekat dengan sekolah." Richa : "Aku juga berpikir begitu, bagaimana kalau kita kos bareng saja. Biar lebih hemat."	Orientasi
	Ab02	Rizki : "Mau tanya Bu, apa disini masih ada kamar kosong untuk dua orang?" Pemilik kos : "Masih, kebetulan baru saja saya bersihkan." Richa : "Boleh kita lihat kamarnya Bu?" Pemilik kos : "Boleh, mari saya antarkan." Rizki : "Kalau satu kamar untuk dua orang bisa Bu?" Pemilik Kos: Boleh, disini banyak pelajar yang kos satu kamar untuk dua orang." Rizki : "Harganya berapa Bu perbulannya?"	Pengajuan
	Ab03	Pemilik Kos : "Kalau untuk dua orang 400 ribu dek." Richa : "Bisa dikurangi tidak bu? Jadi 270 ribu Bu." Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih bar fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"	Penawaran
	Ab04	Richa : "Yasudah Bu, kami jadi sewa kamar yang ini. Minggu depan kami mulai tempati ya Bu."	Persetujuan
29	Ac01	-	Orientasi
	Ac02	Penjual : "Siang mas, saya mau menawarkan helm terbaru dari perusahaan kami, mumpung masih promo mas." Pembeli : "Produknya bagus enggak mas?" Penjual : "Produknya dijamin bagus mas, sudah SNI juga." Pembeli : "Warnanya hitam aja mas?" Penjual : "Ada banyak warna mas, masnya mau cari warna apa?" Pembeli : "Warna Abu-abu ada?" Penjual : "Ada mas, Nanti saya ambilkan helm nya."	Pengajuan

		Pembeli : "Harganya berapa mas?"	
	Ac03	Penjual : "Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas." Pembeli : "150 aja mas, ini kan masih produk baru itung-itung buat penglaris."	Penawaran
	Ac04	Penjual : "Yaudah buat mas 150 ribu, saya ambilkan helmnya dulu." Pembeli : "Nah gitu dong." Penjual : "Ini mas helmnya, bisa di cek dulu." Pembeli : "Iya ini uangnya ya mas. Terimakasih."	Persetujuan
	Ad01	Murid : "Selamat siangpak." Guru : "Siang, ada perlu apa?"	Orientasi
30	Ad02	Murid : "Saya perwakilan dari Kelas X Ips 1 ingin meminta bantuan bapak." Guru : "Bantuan seperti apa?" Murid : "Begini Pak, minggu depan akan ada pameran di kecamatan, bolehkah kami mengikutinya?" Guru : "Tentu boleh, tetapi kalian akan memamerkan apa?" Murid : "Kami akan menjual mug dan designnya dapat sesuai keinginan pembeli." Guru : "Itu bagus, tetapi bukankah itu memerlukan waktu yang cukup lama. Biasanya para pembeli menginginkan suatu barang yang siap pakai dan tidak perlu menunggu lama." Murid : "Saya tahu Pak. Tetapi hanya itu yang dapat kita pameran."	Pengajuan
	Ad03	Guru : "Mungkin kalian bisa menjadi fotografer disana dan fotonya dapat dicetak langsung ditempat." Murid : "Begini Pak, jika kami melakukan itu, kami masih terkendala dalam kameranya Pak." Guru : "Bagaimana kalau kalian meminjam kamera di TU saja? Memang berapa lama pameran akan berlangsung?" Murid : "Memangnya boleh jika kami meminjam kamera di TU Pak? Pameran akan berlangsung 2 hari 3 malam Pak." Guru : "Itu akan saya urus. Akan saya pinjamkan ke Guru prmbina BANTARA, kalian nanti akan saya hubungi jika kameranya sudah ada."	Penawaran
	Ad04	Murid : "Tetapi kami juga memerlukan printer untuk mencetaknya."	Persetujuan

		<p>Guru : “Nanti akan saya pinjamkan juga, kalian persiapkan saja barang-barang yang lain.</p> <p>Murid : “Terimakasih Pak atas Bantuannya.”</p> <p>Guru : “Iya sama-sama.”</p>	
31	Ae01	<p>Pembeli : “Selamat siang, Pak.”</p> <p>Penjual : “Selamat siang, silahkan duduk. Dengan pak Midun bukan?”</p> <p>Pembeli : “Benar Pak, saya yang menghubungi bapak tadi pagi.”</p>	Orientasi
	Ae02	<p>Penjual : “Baiklah langsung keintinya saja apa benar Pak Midun tertarik dengan mobil yang diiklankan di Koran “Solo POS” itu?”</p> <p>Pembeli : “Betul Pak. Dari foto yang ditampilkan di koran tersebut saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, karena berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam keadaan bersih dan baru.”</p> <p>Penjual : “Oh, itu betul sekali, mobil itu baru saya beli sekitar 2 bulan yang lalu dan kondisinya sangat bagus sekali, saya menjualnya karena ingin mengganti mobil yang baru.”</p> <p>Pembeli : “Memangnya mengapa bapak ingin mengganti mobil tersebut?”</p> <p>Penjual : “Saya mengganti mobil itu karena mobil itu terlalu kecil untuk saya sekeluarga, jadi saya ingin mengganti mobil yang lebih besar.”</p> <p>Pembeli : “Oh begitu pak, bisa saya lihat mobil itu sekarang?”</p> <p>Penjual : “Tentu saja. Lewat sini pak. Nah ini mobilnya masih bagus bukan?”</p> <p>Pembeli : “Iya Pak. Persis seperti foto yang terpajang itu.”</p> <p>Penjual : “Tentu saja, karena mobil ini selalu terawat oleh saya, saat ini kondisi mesinnya masih seperti baru.”</p> <p>Pembeli : “Bolehkah saya mengecek perlengkapannya Pak?”</p> <p>Penjual : “Oh ya, silahkan.”</p>	Pengajuan
	Ae03	<p>Pembeli : “Bicara mengenai barangan sudah jelas ini, bagaimana kalau harga yang bapak tawarkan?”</p> <p>Penjual : “Bagaimana kalau 225 juta, bisa nego.”</p> <p>Pembeli : “Wah cukup tinggi ya pak harganya. Kalau saya tawar 80 juta gimana Pak?”</p> <p>Penjual : “Wah itu terlalu jauh pak.”</p> <p>Pembeli : “Bagaimana kalau pas dengan harga 200 juta</p>	Penawaran

		pak?"	
	Ae04	Penjual : "Baiklah, pembayarannya tunai atau bagaimana?" Pembeli : "Baiklah pak, pembayarannya tunai disini dan separuh nya lagi ditempa saya." Penjual : "Baiklah Pak, Silakan tanda tangan disini. Terimakasih." Pembeli : "Terimakasih kembali."	Persetujuan
32	Af01	Suatu sore ada sales cantik penjual kosmetik dari perusahaan Skincareku menawarkan produk terbaru yaitu krim pemutih badan. Sales : "Selamat sore Buk." Pembeli : "Selamat sore mbak, ada yang bisa saya bantu?"	Orientasi
	Af02	Sales : "Begini buk, saya dari Skincareku ingin menawarkan produk terbaru kami yaitu krim pemutih badan. Pembeli : "Apa produk ini sudah terjamin?" Sales : "Tenang saja Buk, produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok buk dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit." Pembeli : "Apa krim ini cocok untuk kulit saya yang berjerawat?" Sales : "Krim ini cocok untuk semua jenis kulit bu, asal pemakaiannya rutin dan benar." Pembeli : "Berapa harga krim ini?"	Pengajuan
	Af03	Sales : "Harganya cukup terjangkau kok Bu, hanya 80.000 saja." Pembeli : "Itu mah mahal mbak, biasanya juga 30.000 kok." Sales : "Krim yang dijual murah dipasaran itu kualitasnya belum terjamin buk, kalau krim dari Skincareku ini sudah terjamin kualitas dan bahan-bahanya jadi memang harganya lebih mahal sedikit." Pembeli : "50.000 saja ya." Sales : "Belum boleh bu, saya beri harga 75.000 ya." Pembeli : "Tidak mau, kalau boleh 60.000." Sales : "Naik sedikit bu, jadi 65.000 karena ibu pelanggan pertama saya hari ini."	Penawaran
	Af04	Pembeli : "Yasudah deh, 65.000 saya beli krimnya, ini uangnya ya mbak." Sales : "Terimakasih Buk."	Persetujuan
33	Ag01	Bulan depan amel akan menghadiri acara wisuda kakaknya, ia dan keluarganya ingin menggunakan seragam	Orientasi

		keluarga dihari wisuda. Amel mengusulkan agar seragam keluarga dijahit di tempat langgananya saja. Amel : “Permisi bu.” Penjahit : “Masuk mel, ada perlu apa?”	
	Ag02	Amel : “Gini bu, saya dan keluarga rencananya mau membuat seragam keluarga untuk acara wisuda kakak saya bulan depan. Apa ibu bisa membuatnya?” Penjahit : “Tentu bisa dong mel, memangnya untuk berapa orang?” Amel : “Untuk 4 orang Bu, untuk saya, bapak, ibu dan kakak saya.” Penjahit : “Memangnya mau dbuat model gimana mel?” Amel : “Modelnya seperti foto ini Bu, kira-kira kalau ibu carikan kainnya sekalian bisa tidak?” Penjahit : “Bisa saja, mau dicarikan yang seperti apa?”	Pengajuan
	Ag03	Amel : “Saya mau kainnya yang tidak mudah lecek dan gak panas bu.” Penjahit : “Kain katun saja kalau mau yang tidak panas, mau kain yang kualitasnya bagus apa yang sedang mel?” Amel : “Bahan katun juga tidak apa-apa bu kalau yang kualitasnya bagus kira-kira harganya berapa ya bu per meternya?” Penjahit : “Kalau harga kain kualitas yang paling bagus harga per meternya sekitar Rp. 50.000 kalau yang kualitasnya sedang itu sekitar Rp. 25.000 mel.”	Penawaran
	Ag04	Amel : “Kalau begitu yang sedang saja bu, nanti takutnya kemahalan kan belum ongkos jahitnya juga.” Penjahit : “Yasudah kalau begitu besok saya carikan dulu kainnya. Nanti kalau jika kainnya sudah ada saya kabarin.” Amel : “Iya bu, terimakasih maaf merepotkan.”	Persetujuan
34	Ah01	Sales : “Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?” Pembeli : “selamat sore, iya saya ingin membeli HP untuk anak saya.”	Orientasi
	Ah02	Sales : “Bapak ingin mencari HP yang seperti apa?” Pembeli : “Anak saya mau HP yang batrainya besar dan kameranya jernih. Tapi kalau bisa harganya jangan mahal-mahal mas” Sales : “Iya pak sebentar saya carikan dahulu ya pak.” Pembeli : “Iya mas.”	Pengajuan
	Ah03	Sales : “Ini pak ada beberapa pilihan HP yang batrainya awet, kameranya jernih dan juga harga dibawah 2	Penawaran

		<p>jutaan.”</p> <p>Pembeli : “Perbedaanya apa ya mas dari merek ini?”</p> <p>Sales : “Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet.”</p> <p>Pembeli : “Harganya berapa mas?”</p> <p>Sales : “Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak.”</p> <p>Pembeli : “Saya suka yang ViVi, harganya bisa di nego kan mas?”</p> <p>Sales : “Bisa pak tapi tidak banyak. Harga dari Rp. 1.800.000 jadi Rp. 1.700.000 bagaimana?”</p>	
	Ah04	<p>Pembeli : “Ya tidak apa-apa, saya ambil itu mas yang warna hitam saja, ini uangnya ya mas.”</p> <p>Sales : “Ini Hpnya, terimakasih lain kali bisa berbelanja lagi disini.”</p>	Persetujuan
35	Ai01	<p>Penjual : “Siang kak, ada yang bisa saya bantu?”</p> <p>Pembeli : “Siang mbak, ini mbak saya mau cari kado untuk teman saya.”</p>	Orientasi
	Ai02	<p>Penjual: “Mau cari kado yang seperti apa kak?”</p> <p>Pembeli : “Kira-kira kado yang cocok untuk sahabat apa ya mbak saya masih bingung?”</p> <p>Penjual : “Biasanya kado untuk sahabat itu sesuatu yang disukai atau barang-barang yang sama kak, bisa jam tangan, baju atau aksesoris kak.”</p> <p>Pembeli : “Dia suka pakai jam tangan mba, kalau gitu saya boleh lihat-lihat jam tangannya?”</p> <p>Pejual : “Oh, mari saya antar kak. Ini koleksi jam tangan terbaru kami, ada banyak model yang lucu-lucu kak.”</p>	Pengajuan
	Ai03	<p>Pembeli : “Yang ini harganya berapa ya mbak?”</p> <p>Penjual : “Ini harganya RP.69.000 kak.”</p> <p>Pembeli : “Ada yang warna kuning nggak mba?”</p> <p>Penjual : “Maaf kak, untuk Warnanya adanya warna ini saja kak. Kalau ini ada warna kuning tapi harganya Rp. 85.000 lebih mahal sedikit kak.”</p> <p>Pembeli : “Duh, kok mahal itu si mba, perasaan bentuknya simpel.”</p> <p>Penjual : “Iya kak, memang bentunya lebih simpel tapi ini tahan air dan bahanya lebih bagus dari pada yang tadi, ini juga udah termasuk boxnya kak.”</p> <p>Pembeli : “Jadi kalau beli jam ini sekalian dapet boxnya mbak?”</p>	Penawaran

	Ai04	<p>Penjual : “Iya kak, sudah termasuk box cantik ini. Bagaimana kakak mau ambil yang mana?”</p> <p>Pembeli : “Hmmm. Yang ini saja kalau begitu karena teman saya suka warna kuning.”</p> <p>Penjual : “Semoga temannya suka ya kak, ini kak notanya untuk pembayarannya bisa dikasir sebelah sana ya kak, barangnya nanti bisa diambil disini lagi. Terimakasih.”</p> <p>Pembeli : “Iya sama-sama.”</p>	Persetujuan
36	Aj01	<p>Sutu hari ada seorang pembeli yang tertarik saat melihat iklan motor NMAX yang ditempel didepan rumahnya. Pembeli langsung menghubungi pemilik motor dan segera menemuinya.</p> <p>Pembeli : “Selamat siang Pak.”</p> <p>Penjual : “Selamat siang, silahkan duduk.”</p> <p>Penjual : “Terimakasih, saya yang menghubungi bapak tadi.”</p>	Orientasi
	Aj02	<p>Penjual : “Oh ibu yang tertarik dengan motor NMAX saya.”</p> <p>Pembeli : “Iya pak, kedatangan saya disini mau memastikan kondisi motor yang akan bapak jual.”</p> <p>Penjual : “Kondisinya masih sangat baik Bu, selalu saya rawat. Kondisi fisiknya juga masih bagus dan semua surat surat lengkap.”</p> <p>Pembeli : “Boleh saya lihat motornya pak?”</p> <p>Penjual : “Boleh bu, mari saya antar.”</p>	Pengajuan
	Aj03	<p>Pembeli : “Setelah saya lihat-lihat kondisinya memang masih bagus pak, tapi harga yang bapak minta terlalu mahal pak apa bisa diturunkan?”</p> <p>Penjual : “Sebenarnya untuk harga 18 juta itu sudah murah bu, motor ini kan kondisinya juga masih bagus.”</p> <p>Pembeli : “Iya pak, tapi ini kan motor second tahun lalu harganya turuin lah.”</p> <p>Penjual : “Yasudah untuk ibu saya kasih harga spesial jadi 16 juta saja.”</p> <p>Pembeli : “Kurangin lagi pak.”</p>	Penawaran
	Aj04	<p>Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.”</p> <p>Pembeli : “Yasudah saya mau. Uangnya saya transfer saja</p>	Persetujuan

		ya pak.” Penjual : “Oh iya bu, saya siapkan dulu surat-suratnya.	
37	Ak01	-	Orientasi
	Ak02	Pembeli : “Pak saya mau bayamnya 2 ikat, ayamnya 1 kg sama cabenya 1 kg ya.” Pedagang : “Iya bu, ada tambahan lagi tidak?” Pembeli : “Tambah bawang merah 1 kg deh pak. Jadi semuanya berapa?”	Pengajuan
	Ak03	Pedagang : “Semuanya jadi 60 ribu bu.” Pembeli : “Masak mahal banget si pak, jadi 45 ribu ya?” Pedagang : “Maaf bu, harganya memang pada naik. Kalau segitu ya belum dapet untung saya.” Pembeli : “Yaudah 50 ribu ya. Biasanya juga dikasih diskon.”	Penawaran
	Ak04	Pedagang : “Ini juga harganya udah sama murahin bu. ditempat lain gak dapet.” Pembeli : “50 ribu boleh tidak?” Pedagang : “Yasudah karena ibu pelanggan diwarung saya, saya kasih harga paling murah.” Pembeli : “Ini uangnya ya pak.” Pedagang : “Terimakasih bu, uangnya pas ya ini belanjanya.”	Persetujuan
38	Al01	Bapak : “Nak, setelah kamu lulus SMP km mau melanjutkan sekolah dimana, apa sudah kamu pikirkan lagi?” Anak : “Saya belum tau pak. Masih bingung”	Orientasi
	Al02	Bapak : “Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?” Anak : “Sebenarnya saya mau melanjutkan di SMA pak, tapi jaraknya terlalu jauh.” Bapak : “Bagaimana dengan teman-temanmu?” Anak : “Mereka ada yang sudah mendaftar di SMA dan MAN pak.”	Pengajuan
	Al03	Bapak : “Bagaimana kalau kamu sekolah di MAN saja, lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak.” Anak : “Kalau saya sekolah di MAN ambil jurusan apa pak? IPA, IPS atau AGAMA?”	Penawaran
	Al04	Bapak : “Kalau masalah jurusan sesuai yang kamu bisa dan minati saja nak. Bapak mendukung semua keputusan kamu. Jadi bagaimana kamumemutuskan sekolah	Persetujuan

		<p>dimana?”</p> <p>Anak : “Saya pilih sekolah di MAN saja pak.”</p> <p>Bapak : “Yasudah terserah kamu nak, besok bapak antar untuk mendaftar.”</p> <p>Anak : “Iya pak.”</p>	
39	Am01	<p>Afifah : “Assalamualaikum.”</p> <p>Ibu : “Waalaikumsalam, kok baru pulang nak.”</p> <p>Afifah : “Iya bu, tadi ada kegiatan pramuka buk, oh iya bu besok fifah juga pulang sore karena mau belajar kelompok sama temen-temen.”</p> <p>Ibu : “Oh yasudah, apa tidak capek kamu pulang sore terus?”</p> <p>Afifah : “Ya capek si bu sebenarnya.”</p> <p>Ibu : “Yasudah mandi dulu sana.”</p>	Orientasi
	Am02	<p>Afifah : “Bu, fifah mau bicara boleh?”</p> <p>Ibu : “Boleh, memangnya mau bicara soal apa?”</p> <p>Afifah : “Begini bu, fifahkan mulai banyak kegiatan di sekolah, kalau fifah ikut asrama sekolah gimana buk boleh apa tidak?”</p>	Pengajuan
	Am03	<p>Ibu : “Ikut asrama berarti nanti kegiatanmu tambah banyak nak, setelah selesai sekolah nanti ada kegiatan asrama sampai malam, apa kamu sanggup?”</p> <p>Afifah : “Insya Allah fifah sanggup kok bu, kegiatannya juga tidak berat cuma masak sama kegiatan ngaji saja selesai ngaji baru belajar tadi fifah sudah tanya sama teman yang sudah ikut asrama.”</p> <p>Ibu : “Kamu sudah yakin?”</p> <p>Afifah : “Sudah kok bu, malah lebih enak di asrama bu, tidak capek diperjalanan.”</p>	Penawaran
	Am04	<p>Ibu : “Yasudah kalau kamu sudah yakin, ibu tidak aan melarang kamu.</p> <p>Afifah : “Terimakasih bu.”</p> <p>Ibu : “Terus kamu mau daftar kapan?”</p> <p>Afifah : “Rencananya fifah mau daftar minggu depan Bu sama teman lainnya.”</p> <p>Ibu : “Yasudah kalau begitu.”</p>	Persetujuan
40	An01	<p>Negoisasi antar pedagang bakso dan mie ayam.</p> <p>Pedagang bakso solo : “Selamat siang saudara-saudara.”</p> <p>Pedagang bakso wonogiri dan malang : “Selamat siang.”</p> <p>Pedagang bakso solo : “Perkenalkan saya perwakilan dari</p>	Orientasi

		pedagang bakso di solo. Mengundang rekan-rekan untuk bekerjasama.” Pedagang bakso wonogiri : “Bekerjasama mengenai apa?”	
	An02	Pedagang bakso solo : “Maksud dan tujuan saya mengundang rekan-rekan pada hari ini untuk membicarakan pendapatan usaha kita yang semakin menurun. Sebagai sesama pedagang tentunya kita tidak mau usaha kita terus menerus seperti ini. Untuk itu saya ingin mengajak rekan-rekan untuk mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam di wilayah simo.” Pedagang bakso malang : “Memangnya apa fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedagang bakso?”	Pengajuan
	An03	Pedagang bakso solo : “Tujuan utama kita mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam itu untuk saling mengembangkan inovasi dan mensupport satu sama lain.” Pedagang bakso wonogiri : “Nah, selain itu kita juga bisa adakan beberapa event untuk memperkenalkan variasi bakso yang kita buat.”	Penawaran
	An04	Pedagang bakso malang : “Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah.” Pedagang bakso solo : “Jadi bagaimana? Apa semuanya setuju?” Pedagang bakso wonogiri : “Ya kami semua setuju.”	Persetujuan
41	Ao01	Nita : “Assalamu’alaikum ibu-ibu. Pada sibuk apa ini ?” Ibu-ibu : “Waalikumsalam mbak, biasa kumpul-kumpul arisan mbak.”	Orientasi
	Ao02	Nita : “Wah.. saya boleh ikut gabung disini nggak bu sambil saya menawarkan barang dagangan saya.” Ibu-ibu : “boleh saja mbak, tapi jangan mahal-mahal barangnya.” Nita : “Tenang saja bu, barang-barangnya terjangkau kok bu dan kualitasnya sudah terjamin bagus.” Ibu-ibu : “Memangnya mbak jualan apa?”	Pengajuan
	Ao03	Nita : “Ini bu saya jualan penggorengan anti lengket dan serbaguna lo bu.” Ibu : “Serbaguna bagaimana mbak?”	Penawaran

		<p>Nita : “Penggorengan ini bisa ibu gunakan untuk menggoreng apa saja dalam waktu bersamaan bu dan rasa dan aromanya sama sekali tidak berubah.”</p> <p>Ibu-ibu : “Yang benar mbak? masak ikan asin sama goreng telur rasanya gak berubah?”</p> <p>Nita : “Iya bu, kalau gitu saya buktikan ya.” (membuktikan menggoreng ikan asin dan telur)</p> <p>Ibu-Ibu : “Iya ya rasanya tidak berubah. Harganya berapa mbak?”</p> <p>Nita : “Murah kok bu cuma 100 ribu saja.”</p> <p>Ibu-Ibu : “Yah, itu si mahal mbak.”</p> <p>Nita : “Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?”</p> <p>Ibu-ibu : “Ya kalau boleh dicicil si saya mau.”</p>	
	Ao04	<p>Nita : “Boleh kok bu, jadi Ibu-ibu mau ambil berapa penggorengan ini? Nanti saya siapkan.”</p> <p>Ibu-ibu : “Kita ambil 20 penggorengan ya mbak.”</p> <p>Nita : “Saya siapkan dulu ya bu, ini saya kasih hadiah juga karna ibu-bu udah beli banyak disaya.”</p>	Persetujuan
42	Ap01	<p>Mila : “Assalamualaikum bu.”</p> <p>Pedagang : “Waalaikumsalam nak, mau cari apa?”</p>	Orientasi
	Ap02	<p>Mila : “Saya mau cari baju gamis ada bu?”</p> <p>Pedagang : “Ada kak, dilihat dulu juga boleh disini banyak modelnya.”</p> <p>Mila : “Gamis yang warna putih ini harganya berapa bu?”</p>	Pengajuan
	Ap03	<p>Pedagang : “Ini 90 ribu nak.”</p> <p>Mila : “Apa tidak bisa kurang bu harganya?”</p> <p>Pedagang : “Bisa nak, tapi gak banyak karena bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya.”</p> <p>Mila : “60 ribu saja ya bu saya beli 2.”</p> <p>Pedagang : “Jangan 60 nak belum boleh. 78 ya nak bagaimana?”</p> <p>Mila : “75 ribu saja ya bu tanggung kalau 78 ribu.”</p>	Penawaran
	Ap04	<p>Pedagang : “Baiklah ibu kasih buat kamu. Jadi beli dua gamis nak?”</p> <p>Mila : “Terimakasih bu, iya saya beli dua gamisnya. Ini uangnya ya bu.”</p> <p>Pedagang : “Uangnya pas ya nak, ini bajunya.”</p>	Persetujuan
43	Aq01	Pembeli : “Permisi pak.”	Orientasi

		Penjual : “Iya, mau cari apa dek?”	
	Aq02	Pembeli : “Saya cari sepatu fantopel pak disini ada tidak?” Penjual : “Ada dek mau cari yang seperti apa?” Pembeli : “Saya cari yang biasa buat pramuka pak.” Penjual : “Oh bisanya kalau buat pramuka itu yang ada haknya seperti ini.” Pembeli : “Iya pak yang itu, ada ukuran 36 pak?” Penjual : “Ada dek ini yang ukuran 36.” Pembeli : “Harganya berapa pak ini?”	Pengajuan
	Aq03	Penjual : “Ini 75 dek.” Pembeli : “Biasanya 60 ribu pak, teman saya kemarin baru beli.”	Penawaran
	Aq04	Penjual : “Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?” Pembeli : “Iya pak kaos kakinya yang arna hitam ini ya.” Penjual : “Semuanya jadi 70 ribu dek.” Pembeli : “Ini uangnya ya pak.” Penjual : “Ini kembalinya 30 ribu.” Pembeli : “Terimakasih.”	Persetujuan

C. Lampiran Kebahasaan dalam Penulisan Teks Negosiasi Siswa di MAN 2 Boyolali

No	Kode Data	Deskripsi Data	Klasifikasi
1.	B03	Guru: “Kalau soal biaya, tergantung pada tempat yang kalian pilih. Kira-kira kalian ingin pergi kemana	Kalimat Harapan Keinginan
2.	C02	Ketua OSIM: “Saya selaku ketua OSIM ingin mengajukan proposal untuk kegiatan saat hari Pahlawan seluruh warga MAN 2 Boyolali diminta memakai pakaian layaknya pahlawan pak.”	Kalimat Harapan Keinginan
3.	I02	Nasabah : "Selamat pagi bu. Ya, terimakasih. Begini bu, saya ingin mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya."	Kalimat Harapan Keinginan
4.	E02	Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah."	Kalimat Harapan Keinginan
5.	K04	Petugas : "Pasti ketemu Bu, Ibu tolong berskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."	Kalimat Harapan

			Permintaan
6.	K03	Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu saya mohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru."	Kalimat Harapan Permintaan
7.	M04	Wahyudi : " Tolong antar ke alamat ini." (Memberikan kertas yang berisi alamatnya)	Kalimat Harapan Permintaan
8.	O02	Pembeli : "Saya ingin membeli baju batik bu yang asli dari solo, apa ada?"	Kalimat Harapan Keinginan
9.	PO2	Pembeli : Saya ingint as yang terbuat dari kulit buaya asli.	Kalimat Harapan Keinginan
10.	Q02	Ibu Suti : "Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini."	Kalimat Harapan Keinginan
11.	Y02	Lia : "Saya ingin meminta konfirmasi atas penyaluran penempatan kerja saya."	Kalimat Harapan Keinginan
12.	Aa01	Pembeli : "Saya ingin membeli motor pak."	Kalimat Harapan Keinginan
13.	Aa02	Pembeli : "Iya pak, saya ingin beli motor vario yang warna biru ini."	Kalimat Harapan Keinginan
14.	Ad02	Murid : "Saya perwakilan dari Kelas X Ips 1 ingin meminta bantuan bapak."	Kalimat Harapan Keinginan
15.	Ae02	Penjual : "Oh, itu betul sekali, mobil itu baru saya beli sekitar 2 bulan yang lalu dan kondisinya sangat bagus sekali, saya menjualnya karena ingin mengganti mobil yang baru."	Kalimat Harapan Keinginan
16.	Af02	Sales : "Begini buk, saya dari Skincareku ingin menawarkan produk terbaru kami yaitu krim pemutih badan."	Kalimat Harapan Keinginan
17.	Ag01	Bulan depan amel akan menghadiri acara wisuda kakaknya, ia dan keluarganya ingin menggunakan seragam keluarga dihari wisuda. Amel mengusulkan agar seragam keluarga dijahit di tempat langgananya saja.	Kalimat Harapan Keinginan
18.	Ah01	Pembeli : "selamat sore, iya saya ingin membeli HP untuk anak saya."	Kalimat Harapan Keinginan
19.	Ai04	Penjual : " Semoga temannya suka ya kak, ini kak notanya untuk pembayarannya bisa dikasir sebelah sana ya kak, barangnya nanti bisa diambil disini lagi. Terimakasih."	Kalimat Harapan

20.	An02	Pedagang bakso solo : “Maksud dan tujuan saya mengundang rekan-rekan pada hari ini untuk membicarakan pendapatan usaha kita yang semakin menurun. Sebagai sesama pedagang tentunya kita tidak mau usaha kita terus menerus seperti ini. Untuk itu saya ingin mengajak rekan-rekan untuk mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam di wilayah simo.”	Kalimat Harapan Keinginan
21.	A02	Bu Guru : “ Kalau saya, setuju-setuju saja selama semuanya setuju.”	Kalimat bersyarat
22.	A03	Murid A : “Tapi kok kamu tidak meminta persetujuan teman-teman kalau bahan kaosnya diganti.”	Kalimat bersyarat
23.	B03	Guru: “ Kalau ke Karanganyar sekitar Rp.180.000, Klaten sekitar Rp.150.000 dan Sragen sekitar Rp.100.000.”	Kalimat bersyarat
24.	B03	Murid 1: “ Kalau ke Sragen kita bisa mengunjungi objek wisata Sangiran disana kita juga bisa belajar mengenai sejarah.”	Kalimat bersyarat
25.	C03	Kepala Madrasah: “ Kalau menyewa pakaian seperti itu pasti terbatas.”	Kalimat bersyarat
26.	E04	Murid 3 : "Apakah tidak lebih baik jika kita persiapan dulu pak?"	Kalimat bersyarat
27.	K04	Penjual : " Jika saya Pindah. Pelanggan saya nanti susah untuk mencari saya Pak."	Kalimat bersyarat
28.	L03	Bapak Tejo : "Bagaimana kalau 15 juta?"	Kalimat bersyarat
29.	O02	Pembeli : " Kalau baju batik ini harganya berapa bu (pembeli mengambil baju yang diinginkan)."	Kalimat bersyarat
30.	P02	Penjual : Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal.	Kalimat bersyarat
31.	R03	Pembeli : "Tidak mau. Kalau boleh Rp. 18.000."	Kalimat bersyarat
32.	PO3	Penjual : Oh maaf, kalau segitu tidak bisa mbak. 14.500.000 saja mbak.	Kalimat bersyarat
33.	T03	Retno : "Hmm. ya lumayan sih mas, kalau saya beli 2,5 juta gimana kak? Kalau boleh langsung bayar cash."	Kalimat bersyarat
34.	T04	Retno : "Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak karena kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembalu ke saya, bagaimana?"	Kalimat bersyarat
35.	U02	Makelar : " Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik	Kalimat bersyarat

		lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar."	
36.	U04	Makelar : "Ya sudahlah tidak apa-apa nanti surat sertifikat tanahnya saya urus apabila uangnya sudah dibayar lunas."	Kalimat bersyarat
37.	V02	Adit : "Ayo masuk dulu ke kamarku, nanti aku panggilkan pemilik kos nya kalau kamu jadi mau kos disini. Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya."	Kalimat bersyarat
38.	V03	Pemilik : " Kalau untuk satu orang harganya 300 ribu perbulan kalai dua orang perbulannya 200 ribu ditambah uan memasak 50 ribu."	Kalimat bersyarat
39.	W02	Penyewa : "Permisi mbak selamat siang, kemarin saya lihat papan iklan di tanah dekat lapangan bola, kira-kira disewakan berapa ya pertahun kalau disewakan murah saya kau menyewa untuk bangun ruko buat disewakan."	Kalimat bersyarat
40.	W03	Penyewa : "Wah, kayaknya nggak kuat mbak kalau segitu pertahun, kontur tanahnya juga kurang bagus."	Kalimat bersyarat
41.	X02	Siswa A : "Teman-teman bagaimana kalau kita liburan ke Yogyakarta?"	Kalimat bersyarat
42.	X02	Siswa D : "Lebih baik kita diskusikan dulu dengan wali kelas, nanti kalau diizinkan kita bicarakan lagi."	Kalimat bersyarat
43.	X03	Wali kelas : "Begini saja, kalau mau pergi harus pergi semua, jika gak lebih baik tidak usah pergi."	Kalimat bersyarat
44.	Y03	Lia : "Bagaimana jika seminggu kemudian belum selesai administrasinya?"	Kalimat bersyarat
45.	Aa03	Pembeli : "Boleh kurang enggak pak, gimana kalau 14, 5 juta?"	Kalimat bersyarat
46.	Aa04	Penjual : "Baik mas, silahkan urus data-data ini terlebih dahulu ya mas, nanti kalau sudah selesai saya akan segera urus."	Kalimat bersyarat
47.	Aa04	Penjual : " Jika sudah selesai, akan saya antar kerumah mas."	Kalimat bersyarat
48.	Ab01	Richa : "Aku juga berpikir begitu, bagaimana kalau kita kos bareng saja. Biar lebih hemat."	Kalimat bersyarat
49.	Ab02	Pemilik Kos : " Kalau untuk dua orang 400 ribu dek."	Kalimat bersyarat
50.	Ab04	Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih baru fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"	Kalimat bersyarat
51.	Ad03	Guru : "Bagaimana kalau kalian meminjam kamera di TU saja? Memang berapa lama pameran akan berlangsung?"	Kalimat bersyarat
52.	Ad03	Murid : "Begini Pak, jika kami melakukan itu, kami masih terkendala dalam kameranya Pak."	Kalimat bersyarat
53.	Ag02	Amel : "Modelnya seperti foto ini Bu, kira-kira kalau ibu carikan	Kalimat

		kainnya sekalian bisa tidak?"	bersyarat
54.	Ag03	Penjahit : " Kalau harga kain kualitas yang paling bagus harga per meternya sekitar Rp. 50.000 kalau yang kualitasnya sedang itu sekitar Rp. 25.000 mel."	Kalimat bersyarat
55.	Ai03	Penjual : "Maaf kak, untuk Warnanya adanya warna ini saja kak. Kalau ini ada warna kuning tapi harganya Rp. 85.000 lebih mahal sedikit kak."	Kalimat bersyarat
56.	Ai03	Pembeli : "Jadi kalau beli jam ini sekalian dapet boxnya mbak?"	Kalimat bersyarat
57.	Ak03	Pedagang : "Maaf bu, harganya memang pada naik. Kalau segitu ya belum dapet untung saya."	Kalimat bersyarat
58.	Al03	Bapak : "Bagaimana kalau kamu sekolah di MAN saja, lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak."	Kalimat bersyarat
59.	An03	Pedagang bakso malang : "Memangnya apa fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedagang bakso?"	Kalimat bersyarat
60.	An04	Pedagang bakso malang : "Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah."	Kalimat bersyarat
61.	C02	Kepala Madrasah: "Iya, letakkan dimeja saja dulu karena saya hari ini ada rapat."	Konjungsi Penyebab
62.	C03	Kepala Madrasah: "Walaikumsallam Wr. Wb. Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat karena semua siswa tidak mempunyai pakaian pahlawan."	Konjungsi Penyebab
63.	E02	Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini karena ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah."	Konjungsi Penyebab
64.	E03	Bapak Guru : "Iya, sebelumnya kami meminta maaf, sebenarnya kami hendak melakukan kegiatan ini pada minggu depan. Tetapi karena akan ada kegiatan lain, jadi kita akan melakukannya besok."	Konjungsi Penyebab
65.	L01	Suatu hari bapak Akbar mencari sepeda motor untuk anaknya bersekolah karena jarak sekolah ke rumah sangatlah jauh dan susah dari kendaraan. Dalam beberapa hari Bapak Akbar sudah menemukan sebuah sepeda motor matic dan kemudian bapak akbar bernegosiasi dengan si pemilik sepeda motor.	Konjungsi Penyebab
66.	R03	Penjual : "Saya bisa menjamin Bu, karena gayung ini dibuat melalui beberapa proses produksi."	Konjungsi Penyebab
67.	R03	Penjual : "Iya Bu karena ini produk yang sudah terjamin."	Konjungsi Penyebab
68.	T04	Retno : "Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak karena	Konjungsi Penyebab

		kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembalu ke saya, bagaimana?"	
69.	U04	Makelar : "Maaf pak harganya memang mahal karena tanah itu terletak di dekat jalan raya dan aksesnya mudah untuk kendaraan pabrik keluar masuk lokasi."	Konjungsi Penyebab
70.	W03	Pemilik : "Sebenarnya itu masih kurang mbak, tapi karena saya masih butuh ya saya pikir-pikir dulu."	Konjungsi Penyebab
71.	Ae02	Pembeli : "Betul Pak. Dari foto yang ditampilkan di koran tersebut saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, karena berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam keadaan bersih dan baru."	Konjungsi Penyebab
72.	Ae02	Penjual : "Tentu saja, karena mobil ini selalu terawat oleh saya, saat ini kondisi mesinnya masih seperti baru."	Konjungsi Penyebab
73.	Af04	Sales : "Naik sedikit bu, jadi 65.000 karena ibu pelanggan pertama saya hari ini."	Konjungsi Penyebab
74.	Ai04	Pembeli : "Hmmm. Yang ini saja kalau begitu karena teman saya suka warna kuning."	Konjungsi Penyebab
75.	Ak04	Pedagang : "Yasudah karena ibu pelanggan diwarung saya, saya kasih harga paling murah."	Konjungsi Penyebab
76.	Am01	Afifah : "Iya bu, tadi ada kegiatan pramuka buk, oh iya bu besok fifah juga pulang sore karena mau belajar kelompok sama temen-temen."	Konjungsi Penyebab
77.	Ap03	Pedagang : "Bisa nak, tapi gak banyak karena bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya."	Konjungsi Penyebab
78.	A04	Ketua Kelas : "Tapi kata pemilik tokonya, harga kaosnya bisa turun 10% kalau membeli lebih dari 30 kaos."	Kalimat persuasif
79.	B04	Guru : "Jadi kesimpulan hari ini kita bakal adakan outing class ke sragen dengan biaya per individu Rp. 100.000 dan mulai minggu depan semua harus menabung ya."	Kalimat persuasif
80.	D03	Murid : "Benar Bu, tadi guru piket ke kelas untuk memberikan surat izin dari saya. Kalau tidak percaya Ibu bisa bertanya kepada ketua kelas atau murid yang lain Bu."	Kalimat persuasif
81.	F03	Penyewa : bagaimana kalo saya sewa 17 juta per tahun tapi setiap panen 7% saya berikan ke bapak.	Kalimat persuasif
82.	I03	Nasabah : "Tidak bisa ditambah lagi bu? Usaha ini sebenarnya sangat sukses, pesanan ikan lele ke seluruh Indonesia. Dana ino rencananya akan kami gunakan untuk menambah kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan ika lele tersebut."	Kalimat persuasif

83.	K03	Petugas : "Bukan begitu, Bu. Kita disini berusaha untuk menjaga keamanan dan keselamatan para penjual dan pembeli."	Kalimat persuasif
84.	K03	Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu sayamohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru."	Kalimat persuasif
85.	K04	Petugas : "Pasti ketemu Bu, Ibu tolongberskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."	Kalimat persuasif
86.	R03	Penjual : "Saya bisa menjamin Bu, karena gayung ini dibuat melalui beberapa proses produksi."	Kalimat persuasif
87.	S02	Penjual : bagus itu mbak, cocok untuk dipakai saat jalan-jalan atau untuk sekolah."	Kalimat persuasif
88.	T02	Budi : "Wooo, ya jelas masih dong mbak, coba saja di cek!"	Kalimat persuasif
89.	T03	Retno : "Hmm. ya lumayan sih mas, kalau saya beli 2,5 juta gimana kak? Kalau boleh langsung bayar cash."	Kalimat persuasif
90.	T03	Budi : "Masak cuma segitu sih mbak, kan baru 2 bulan yang lalu, kualitasnya juga masih bagus, peralatan juga masih komplit, paling tidak 3 juta lah mbak."	Kalimat persuasif
91.	W03	Makelar : "Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar."	Kalimat persuasif
92.	W03	Pemilik : "Tempatnya strategis kok mbak apalagi kalau mau dibangun ruko, dipikir-pikir dulu mbak."	Kalimat persuasif
93.	X02	Siswa A : "Bagaimana kalau sewa bis punya saudaraku, nanti aku nego biar dapet murah."	Kalimat persuasif
94.	X03	Siswa A : "Iya Bu, sewa bisnya di saudara saya saja. Nanti kita ke Prambanan saja biayanya lumayan murah Bu, kalau iuran 100 ribu cukup Bu."	Kalimat persuasif
95.	Ab03	Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih baru fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"	Kalimat persuasif
96.	Ac02	Penjual : "Siang mas, saya mau menawarkan helm terbaru dari perusahaan kami, mumpung masih promo mas."	Kalimat persuasif
97.	Ac02	Penjual : "Produknya dijamin bagus mas, sudah SNI juga."	Kalimat persuasif
98.	Ae03	Penjual : "Tentu saja, karena mobil ini selalu terawat oleh saya, saat ini kondisi mesinnya masih seperti baru."	Kalimat persuasif
99.	Af02	Sales : "Tenang saja Buk, produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok buk dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit."	Kalimat persuasif
100.	Ai03	Penjual : "Iya kak, memang bentuknya lebih simpel tapi ini tahan air"	Kalimat

		dan bahanya lebih bagus dari pada yang tadi, ini juga udah termasuk boxnya kak.”	persuasif
101.	Ai04	Penjual : “Iya kak, sudah termasuk box cantik ini. Bagaimana kakak mau ambil yang mana?”	Kalimat persuasif
102.	Aj02	Penjual : “Kondisinya masih sangat baik Bu, selalu saya rawat. Kondisi fisiknya juga masih bagus dan semua surat surat lengkap.”	Kalimat persuasif
103.	Aj03	Pembeli : “Setelah saya lihat-lihat kondisinya memang masih bagus pak, tapi harga yang bapak minta terlalu mahal pak apa bisa diturunkan?”	Kalimat persuasif
104.	Aj04	Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.”	Kalimat persuasif
105.	Ak04	Pedagang : “Ini juga harganya udah sama murahin bu. ditempat lain gak dapet.”	Kalimat persuasif
106.	Am03	Afifah : “Sudah kok bu, malah lebih enak di asrama bu, tidak capek diperjalanan.”	Kalimat persuasif
107.	Ao03	Nita : “Penggorengan ini bisa ibu gunakan untuk menggoreng apa saja dalam aktu bersamaan bu dan rasa dan aromanya sama sekali tidak berubah.”	Kalimat persuasif
108.	Ao03	Nita : “Iya bu, kalau gitu saya buktikan ya.” (membuktikan menggoreng ikan asin dan telur)	Kalimat persuasif
109.	Ao03	Nita : “Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?”	Kalimat persuasif
110.	A02	Ketua kelas : “Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini desainnya.” (menyerahkan selembar kertas)	Kalimat deklaratif
111.	A03	Ketua kelas : “Harganya Rp. 150.000 Bu.”	Kalimat deklaratif
112.	B01	Seorang guru sedang mengumumkan tentang rencana outing class. Guru memberikan pilihan ke Karanganyar, Klaten dan Sragen.	Kalimat deklaratif
113.	B02	Guru: “Saya mempunyai rencana untuk mengadakan outing class.”	Kalimat deklaratif
114.	B02	Guru: “Ibu mempunyai tiga pilihan, di antaranya Karanganyar, Klaten dan Sragen.”	Kalimat deklaratif
115.	B03	Guru: “Kalau ke Karanganyar sekitar Rp.180.000, Klaten sekitar Rp.150.000 dan Sragen sekitar Rp.100.000.”	Kalimat deklaratif
116.	C02	Ketua OSIM: “Saya selaku ketua OSIM ingin mengajukan proposal untuk kegiatan saat hari Pahlawan seluruh warga MAN 2 Boyolali diminta memakai pakaian layaknya pahlawan pak.”	Kalimat deklaratif

117.	E01	Pada hari sabtu siang setelah pulang sekolah, siswa-siswi kelas X diminta berkumpul di halaman untuk diberi pengumuman kegiatan pada hari minggu.	Kalimat deklaratif
118.	E02	Bapak Guru: "Anak-anak, kelas X dikumpulkan disini ada sesuatu yang ingin saya sampaikan, besok pada hari minggu, anak-anak diwajibkan untuk mengikuti kegiatan bakti sosial yang diselenggarakan oleh sekolah."	Kalimat deklaratif
119.	P02	penjual : Owh. Disini memang ada. Ada yang terbuat dari kulit buaya, kulit ular, dan serat tumbuh-tumbuhan. Kalau mbak mau cari apa?	Kalimat deklaratif
120.	P02	Penjual : Kalau yang terbuat dari kulit buaya asli itu harganya sangat mahal.	Kalimat deklaratif
121.	R01	Suatu ketika ada seorang penjual dari perusahaan gayung ternama di Indonesia menawarkan sebuah produk gayung dari perusahaannya.	Kalimat deklaratif
122.	R02	Penjual : "Ini ada produk terbaru dari kami sebuah gayung yang siap dipakai."	Kalimat deklaratif
123.	R03	Penjual : "Iya Bu karena ini produk yang sudah terjamin."	Kalimat deklaratif
124.	T01	Suatu hari Retno mendengar berita kalau Budi menjual kamera SLR miliknya dengan harga 3,5 juta dan ingin membelinya.	Kalimat deklaratif
125.	U02	Makelar : "Ada pak di Jl. Kebon Ijo di sebelah barat jalan, tanah ini berada disekitar pemukiman warga."	Kalimat deklaratif
126.	U03	Makelar : "Harga tanah itu 250 juta."	Kalimat deklaratif
127.	U04	Pembeli : "Baik, besok hari senin saya akan datang kesini dan membayar tanahnya."	Kalimat deklaratif
128.	V02	Ega : "Bay, tadi kata adit ditempat kos nya ada kamar kosong, kalau mau lihat kesana nggak apa-apa."	Kalimat deklaratif
129.	V04	Bayu : "Baik terima kasih pak, besok lusa saya mulai tempati ya Pak."	Kalimat deklaratif
130.	W02	Pemilik : "Oh iya, tanah itu disewakan Rp. 31.500.000 luasnya 9 hektar mbak nego kok."	Kalimat deklaratif
131.	Y02	Petugas : "Perusahaan tempat kamu akan bekerja belum menyelesaikan administrasi untuk keberangkatanmu. Kemungkinan seminggu lagi."	Kalimat deklaratif
132.	Z02	Pemilik toko : "Oh, ruko itu harga sewa perbulannya 7.500.000."	Kalimat deklaratif
133.	Aa02	Penjual : "Oh yang ini! Yang ini harganya 16 juta mas."	Kalimat deklaratif
134.	Ab01	Rizki : "Kemarin orang tuaku menyarankan agar aku mencari tempat kos yang dekat dengan sekolah."	Kalimat deklaratif

135.	Ab02	Pemilik kos : "Masih, kebetulan baru saja saya bersihkan."	Kalimat deklaratif
136.	Ab04	Richa : "Yasudah Bu, kami jadi sewa kamar yang ini. Minggu depan kami mulai tempati ya Bu."	Kalimat deklaratif
137.	Ad02	Murid : "Kami akan menjual mug dan designnya dapat sesuai keinginan pembeli."	Kalimat deklaratif
138.	Ag02	Amel : "Gini bu, saya dan keluarga rencananya mau membuat seragam keluarga untuk acara wisuda kakak saya bulan depan. Apa ibu bisa membuatnya?"	Kalimat deklaratif
139.	Ah03	Sales : "Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak."	Kalimat deklaratif
140.	An03	Pedagang bakso solo : "Tujuan utama kita mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam itu untuk saling mengembangkan inovasi dan mensupport satu sama lain."	Kalimat deklaratif
141.	C01	Ketua OSIM: "Assalamuallaikum. Wr.Wb. Permisi pak."	Bahasa santun
142.	C01	Kepala Madrasah: "Walaikumsallam Wr.Wb. Silahkan masuk."	Bahasa santun
143.	D01	Murid: " Permisi Bu"	Bahasa santun
144.	D01	Guru A: "Iya, silahkan masuk, mau cari siapa?"	Bahasa santun
145.	D03	murid : "Baik Pak, Terimakasih Pak."	Bahasa santun
146.	F01	Penyewa : permisi pak.	Bahasa santun
147.	F02	Pemilik : silahkan pak.	Bahasa santun
148.	G02	Putri : silahkan kesini mas, silahkan dipilih banyak pilihannya.	Bahasa santun
149.	G04	Putri : uangnya Rp.50.000, ini kembaliannya Rp. 5.000 mas. Terimakasih. Adit : iya mbak, terimakasih	Bahasa santun
150.	H01	Penjual : Permisi , ada yang bisa saya bantu?	Bahasa santun
151.	I01	Pegawai Bank : "Selamat pagi pak, silahkan duduk, ada yang bisa kami bantu?"	Bahasa santun
152.	I02	Pegawai Bank : " Maaf , bisa saya lihat proposalnya?" Nasabah : "Ini bu, silahkan ."	Bahasa santun
153.	J02	Ana : " Permisi , apakah benar anda yang menjual tanah ini? Saya sedang mencari tanah."	Bahasa santun
154.	J04	Siti : "Iya, uangnya pas. Terimakasih mbak."	Bahasa santun

155.	K01	Petugas pasar : " Permisi , Bu."	Bahasa santun
156.	K02	Petugas : " Maaf Bu. Sebaiknya ibu jangan berdagang di tempat ini, kasihan para pengendara kendaraan bermotor ingin lewat, disamping itu jalan ini pun memang sudah sempit."	Bahasa santun
157.	K03	Petugas : "Ya sudah Bu, begini saja. Ibu saya mohon pindah dari tempat ini dan nanti saya carikan tempat baru."	Bahasa santun
158.	K04	Petugas : "Pasti ketemu Bu, Ibu tolong berskan barang-barang Ibu sekarang, saya sudah siapkan tempatnya."	Bahasa santun
159.	K04	Petugas : "Terimakasih Bu. Silakan dibereskan dahulu."	Bahasa santun
160.	L01	Bapak Tejo : " Selamat sore, silahkan duduk pak?"	Bahasa santun
161.	L04	Bapak Tejo : "Ini suratnya silahkan dicek dulu."	Bahasa santun
162.	L04	Bapak Akbar : " Baik terimakasih atas kerjasamanya Pak."	Bahasa santun
163.	M01	Wahyudi : " Permisi , saya ingin melihat-lihat mobil."	Bahasa santun
164.	M02	Karyawan : "Iya, silahkan saya akan temani."	Bahasa santun
165.	M04	Wahyudi : " Tolong antar ke alamat ini." (Memberikan kertas yang berisi alamatnya)	Bahasa santun
166.	M04	Karyawan : "Baik Pak, akan saya antarkan. Terimakasih telah datang ke showrum kami."	Bahasa santun
167.	N01	Penjual : Silahkan dilihat-lihat dulu toko saya Pak.	Bahasa santun
168.	O01	Penjual : " Silahkan bu dibeli, mau cari pakaian yang bagaimana?"	Bahasa santun
169.	O02	Penjual : "Ada bu, di sebelah sana silahkan dipilih pilih."	Bahasa santun
170.	P03	Penjual : Oh yaudah 14.000.000 saja. Silahkan pilih yang mana?	Bahasa santun
171.	Aa02	Penjual : "Oh iya silahkan mas dipilih-pilih dulu."	Bahasa santun
172.	Aa04	Penjual : "Baik mas, silahkan urus data-data ini terlebih dahulu ya mas, nanti kalau sudah selesai saya akan segera urus."	Bahasa santun
173.	Ae01	Penjual : “Selamat siang, silahkan duduk. Dengan pak Midun bukan?”	Bahasa santun
174.	Ae04	Penjual : “Baiklah Pak, Silakan tanda tangan disini. Terimakasih.”	Bahasa santun
175.	Ag01	Amel : “ Permisi bu.”	Bahasa santun

176.	Aq02	Pembeli : “ Permisi pak.”	Bahasa santun
177.	A02	Ketua kelas : “ Bu, kami merencanakan untuk membuat kaos untuk kelas. Bagaimana Bu?”	Kalimat interogatif
178.	A02	Bu Guru : “Memangnya model kaosnya seperti apa?”	Kalimat interogatif
179.	A03	Bu Guru : “Ini lumayan bagus desainnya. Lalu bagaimana dengan harganya?”	Kalimat interogatif
180.	A04	Bu Guru : “Lalu bagaimana ini kalian setuju atau tidak?”	Kalimat interogatif
181.	A04	Bu Guru : “Oh jadi begitu, jadi bagaimana ini semua setuju atau tidak?”	Kalimat interogatif
182.	B03	Murid 1: “Berapa biaya outing class yang harus dibayar Bu?”	Kalimat interogatif
183.	B03	Guru: “Kalau soal biaya, tergantung pada tempat yang kalian pilih. Kira-kira kalian ingin pergi kemana?”	Kalimat interogatif
184.	B03	Murid 2: “Kira-kira kalau ke Karanganyar, Klaten dan Sragen, masing-masing biayanya berapa Bu?”	Kalimat interogatif
185.	B04	Guru: “Kira-kira jumlah tabungan siswa dikelas ini berapa?”	Kalimat interogatif
186.	C02	Ketua OSIM: “Assalamuallaikum Wr.Wb. Bagaimana menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?”	Kalimat interogatif
187.	C03	Ketua OSIM: “Kalau begitu bagaimana sebaiknya Pak?”	Kalimat interogatif
188.	D02	Murid: “Permisi Bu, apakah tadi Ibu memanggil saya?”	Kalimat interogatif
189.	D04	Wali Kelas: “Apa benar, Kevin tadi benar-benar izin mengikuti seminar?”	Kalimat interogatif
190.	E02	Murid 1 : "Pak, mengapa harus besok? Apakah tidak terlalu mendadak, pak?"	Kalimat interogatif
191.	F01	Penyewa : apa tanah ini milik bapak?	Kalimat interogatif
192.	F02	Penyewa : kira2 biaya sewanya berapa pak?	Kalimat interogatif
193.	G02	Putri : yang modelnya bagaimana mas?	Kalimat interogatif
194.	H01	Penjual : Permisi, ada yang bisa saya bantu?	Kalimat interogatif

195.	H02	Pembeli : Kira-kira berapa mbak harganya avanza ini mbak?	Kalimat interogatif
196.	H03	Pembeli : Tidak boleh kurang lagi ya mbak?	Kalimat interogatif
197.	I01	Pegawai Bank : "Selamat pagi pak, silahkan duduk, ada yang bisa kami bantu?"	Kalimat interogatif
198.	I03	Nasabah : "Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?"	Kalimat interogatif
199.	J03	Ana : "Iya sih mbak tetapi turunkan lah harganya sedikit lagi?"	Kalimat interogatif
200.	L02	Bapak Akbar : "Iya pak, bener Bapak menjual sepeda motor?"	Kalimat interogatif
201.	N01	Penjual : Betul bapak yang akan membeli toko saya?	Kalimat interogatif
202.	N02	Penjual : Bagaimana pak, apakah bapak cocok dengan toko saya?	Kalimat interogatif
203.	O01	Penjual : "Silahkan bu dibeli, mau cari pakaian yang bagaimana?"	Kalimat interogatif
204.	P02	Pembeli : Memang harganya sekitar berapa ya mbak?	Kalimat interogatif
205.	P04	Pembeli : Saya mau yang warnanya coklat saja. Apakah ada?	Kalimat interogatif
206.	Q01	Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?"	Kalimat interogatif
207.	R02	Pembeli : "Apakah kualitasnya bisa dijamin?"	Kalimat interogatif
208.	R03	Pembeli : "apa tidak salah gayung dijual dengan harga segitu?"	Kalimat interogatif
209.	S02	Penjual : mari mbak saya antarkan ke tempatnya. Mau ukuran berapa mbak?	Kalimat interogatif
210.	S02	Pembeli : oh iya mbak. Harganya berapa?	Kalimat interogatif
211.	T02	Retno : "Kameranya dijual berapa kak?"	Kalimat interogatif
212.	T02	Retno : "Kualitasnya gimana kak, masih bagus bagus apa enggak?"	Kalimat interogatif
213.	T03	Budi : "Wah, turunnya banyak baget mbak, dinaikin 500 ribu ya mbak? Jadi harganya 3 juta mbak bagaimana."	Kalimat interogatif
214.	U02	Makelar : "Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?"	Kalimat interogatif
215.	U02	Pembeli : "Saya butuh tanah untuk membangun konfeksi. Apakah mengganggu warga sekitar?"	Kalimat interogatif

216.		Makelar : "Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar."	Kalimat interogatif
217.	U03	Pembeli : "Kalau harganya 200 juta bagaimana?"	Kalimat interogatif
218.	V02	Bayu : "Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?"	Kalimat interogatif
219.	V02	Pemilik : "Nama kamu siapa? Kamu mau yang satu kamar untuk satu orang atau satu kamar untuk dua orang?"	Kalimat interogatif
220.	W04	Penyewa : "Bagaimana mbak soal tanah yang kemarin?"	Kalimat interogatif
221.	X02	Siswa A : "Teman-teman bagaimana kalau kita liburan ke Yogyakarta?"	Kalimat interogatif
222.	X03	Wali kelas : "Jadi kelas ini mau liburan ke Jogja?"	Kalimat interogatif
223.	Z02	Penyewa : "Begini Pak saya ingin menyewa ruko yang ada diperempatan itu. Kira-kira harga sewanya berapa ya Pak?"	Kalimat interogatif
224.	Z03	Penyewa : "Apa masih bisa kurang Pak?"	Kalimat interogatif
225.	Aa01	Penjual : "Selamat siang mas. Ada yang bisa saya bantu?"	Kalimat interogatif
226.	Ab02	Rizki : "Mau tanya Bu, apa disini masih ada kamar kosong untuk dua orang?"	Kalimat interogatif
227.	Ab02	Rizki : "Kalau satu kamar untuk dua orang bisa Bu?"	Kalimat interogatif
228.	Ab02	Rizki : "Harganya berapa Bu perbulannya?"	Kalimat interogatif
229.	Ad03	Guru : "Bagaimana kalau kalian meminjam kamera di TU saja? Memang berapa lama pameran akan berlangsung?"	Kalimat interogatif
230.	Ad03	Murid : "Memangnya boleh jika kami meminjam kamera di TU Pak? Pameran akan berlangsung 2 hari 3 malam Pak."	Kalimat interogatif
231.	Ae01	Penjual : "Selamat siang, silahkan duduk. Dengan pak Midun bukan?"	Kalimat interogatif
232.	Ae02	Penjual : "Baiklah langsung keintinya saja apa benar Pak Midun tertarik dengan mobil yang diiklankan di Koran "Solo POS" itu?"	Kalimat interogatif
233.	Ae02	Pembeli : "Oh begitu pak, bisa saya lihat mobil itu sekarang?"	Kalimat interogatif
234.	Af02	Pembeli : "Apa krim ini cocok untuk kulit saya yang berjerawat.?"	Kalimat interogatif
235.	Ag03	Penjahit : "Kain katun saja kalau mau yang tidak panas, mau kain yang kualitasnya bagus apa yang sedang mel?"	Kalimat interogatif

236.	Ah02	Sales : “Bapak ingin mencari HP yang seperti apa?”	Kalimat interogatif
237.	Ak02	Pembeli : “Tambah bawang merah 1 kg deh pak. Jadi semuanya berapa?”	Kalimat interogatif
238.	Al02	Bapak : “Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?”	Kalimat interogatif
239.	Al04	Bapak : “Kalau masalah jurusan sesuai yang kamu bisa dan minati saja nak. Bapak mendukung semua keputusan kamu. Jadi bagaimana kamu memutuskan sekolah dimana?”	Kalimat interogatif
240.	Am03	Ibu : “Ikut asrama berarti nanti kegiatanmu tambah banyak nak, setelah selesai sekolah nanti ada kegiatan asrama sampai malam, apa kamu sanggup?”	Kalimat interogatif
241.	An02	Pedangang bakso malang : “Memangnya apa fungsi utama jika kita membentuk perkumpulan pedangang bakso?”	Kalimat interogatif
242.	An04	Pedagang bakso solo : “Jadi bagaimana? Apa semuanya setuju?”	Kalimat interogatif
243.	An03	Ibu : “Serbaguna bagaimana mbak?”	Kalimat interogatif
244.	An03	Ibu-Ibu : “Iya ya rasanya tidak berubah. Harganya berapa mbak?”	Kalimat interogatif
245.	Ap02	Mila : “Saya mau cari baju gamis ada bu?”	Kalimat interogatif
246.	Ap03	Pedagang : “Jangan 60 nak belum boleh. 78 ya nak bagaimana?”	Kalimat interogatif
247.	Aq02	Pembeli : “Saya cari sepatu fantopel pak disini ada tidak?”	Kalimat interogatif
248.	Aq02	Penjual : “Ada dek mau cari yang seperti apa?”	Kalimat interogatif
249.	Aq02	Pembeli : “Harganya berapa pak ini?”	Kalimat interogatif
250.	Aq04	Penjual : “Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?”	Kalimat interogatif
251.	A03	Ketua kelas : “Kemarin aku survei ketoko dan ternyata ada bahan yang lebih bagus dan nyaman.”	Kalimat argumentatif
252.	A03	Ketua kelas : “Kemarin itu waktunya mendesak banget dan teman-teman pas aku ajak musyawarah itu nggak ada yang ngedengerin. Jadi aku musyawarahkan hari ini, lagipula bahan kaos yang Rp. 125.000 itu tidak cukup stok untuk 36 orang.”	Kalimat argumentatif
253.	B03	Murid 2: “Di Karanganyar kan banyak tempat wisata yang bisa dikunjungi dan bisa buat pembelajaran juga.”	Kalimat argumentatif
254.	C03	Ketua OSIM: “Tapikan masih bisa menyewa pak, demi	Kalimat

		berpartisipasi saat hari pahlawan.”	argumentatif
255.	K03	Petugas : "Bukannya saya melarang Ibu jualan di pasar ini, tapi Ibu bisa pindah ke tempat lain, jangan di tepi jalan seperti ini Bu."	Kalimat argumentatif
256.	S03	Penjual : belum boleh, 220 ribu ya mbak. Ini sudah murah kalau ditempat lain lebih mahal.	Kalimat argumentatif
257.	T02	Budi : "3,5 juta mbak, bisa dinego tapi sedikit saja soalnya saya belinya 2 bulan yang lalu. 3,5 juta itu sudah murah banget mbak."	Kalimat argumentatif
258.	T03	Retno : " Haduh kak, yasudah kalau 2, 75 juta gimana kak? Udah paling tinggi itu."	Kalimat argumentatif
259.	T04	Retno : "Yasudah lah kak, 3 juta sepakat ya. Tapi kalau dalam waktu 2 minggu kamera ini saya gunakan rusak karena kesalahan awal dari kakak, jadi kamera saya kembalikan dan uang kembalu ke saya, bagaimana?"	Kalimat argumentatif
260.		Makelar : "Kalau untuk membangun konfeksi sebaiknya di daerah Jl. Singoprono disekitar tempat itu terdapat beberapa pabrik lain yang jauh dari pemukiman. Tetapi luas tanahnya 1 setengah hektar."	Kalimat argumentatif
261.	U03	Makelar : "Maaf pak harganya memang mahal karena tanah itu terletak di dekat jalan raya dan aksesnya mudah untuk kendaraan pabrik keluar masuk lokasi."	Kalimat argumentatif
262.	V01	Bayu : "Iya, soalnya jarak rumah ke sekolah lumayan jauh."	Kalimat argumentatif
263.	V02	Adit : "Ayo masuk dulu ke kamarku, nanti aku panggilkan pemilik kos nya kalau kamu jadi mau kos disini. Disini fasilitasnya juga lumayan kok kalau masalah harga bisa di nego sama pemilik kosnya."	Kalimat argumentatif
264.	V03	Pemilik : "Kalau untuk satu orang harganya 300 ribu perbulan kalau dua orang perbulannya 200 ribu ditambah uan memasak 50 ribu."	Kalimat argumentatif
265.	V03	Pemilik : " Wah gak bisa mas, paling turun 50 ribu aja jadi untuk satu orang 300 ribu dan untuk dua orang jadi 200 ribu sudah termasuk uang memasaknya."	Kalimat argumentatif
266.	W03	Penyewa : "Wah, kayaknya nggak kuat mbak kalau segitu pertahun, kontur tanahnya juga kurang bagus."	Kalimat argumentatif
267.	X02	Siswa C : "Enggak semua orang punya uang banyak, masih ada kebutuhan yang lebih penting.”	Kalimat argumentatif

268.	X02	Sisiwa A : "Jogja kan deket, pasti gak memerlukan dana yang banyak	Kalimat argumentatif
269.	Z03	Pemilik toko : "Tidak bisa Pak itu toko letaknya sangat strategis dan dibandingkan yang lain ini sudah murah."	Kalimat argumentatif
270.	Ab01	Richa : "Aku juga berpikir begitu, bagaimana kalau kita kos bareng saja. Biar lebih hemat."	Kalimat argumentatif
271.	Ab03	Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih baru fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"	Kalimat argumentatif
272.	Ac03	Penjual : "Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas."	Kalimat argumentatif
273.	Ad02	Guru : "Itu bagus, tetapi bukankah itu memerlukan waktu yang cukup lama. Biasanya para pembeli menginginkan suatu barang yang siap pakai dan tidak perlu menunggu lama."	Kalimat argumentatif
274.	Ad03	Guru : "Mungkin kalian bisa menjadi fotografer disana dan fotonya dapat dicetak langsung ditempat."	Kalimat argumentatif
275.	Ae02	Pembeli : "Betul Pak. Dari foto yang ditampilkan di koran tersebut saya tertarik ingin melihat fisik asli mobil tersebut secara dekat, karena berdasarkan foto yang saya lihat kelihatannya mobil bapak masih dalam keadaan bersih dan baru."	Kalimat argumentatif
276.	Ae02	Penjual : "Oh, itu betul sekali, mobil itu baru saya beli sekitar 2 bulan yang lalu dan kondisinya sangat bagus sekali, saya menjualnya karena ingin mengganti mobil yang baru."	Kalimat argumentatif
277.	Af02	Sales : "Tenang saja Buk, produk ini sudah terbukti aman dan sudah mendapat BPOM kok buk dan ini terbuat dari bahan-bahan alami yang tidak berbahaya bagi kulit."	Kalimat argumentatif
278.	Af02	Sales : "Krim ini cocok untuk semua jenis kulit bu, asal pemakaiannya rutin dan benar."	Kalimat argumentatif
279.	Af03	Sales : "Krim yang dijual murah dipasaran itu kualitasnya belum terjamin buk, kalau krim dari Skincareku ini sudah terjamin kualitas dan bahan-bahanya jadi memang harganya lebih mahal sedikit."	Kalimat argumentatif
280.	Af04	Sales : "Naik sedikit bu, jadi 65.000 karena ibu pelanggan pertama saya hari ini."	Kalimat argumentatif
281.	Ag03	Penjahit : "Kalau harga kain kualitas yang paling bagus harga per meternya sekitar Rp. 50.000 kalau yang kualitasnya sedang itu sekitar Rp. 25.000 mel."	Kalimat argumentatif

282.	Ah02	Pembeli : “Anak saya mau HP yang batrainya besar dan kameranya jernih. Tapi kalau bisa harganya jangan mahal-mahal mas”	Kalimat argumentatif
283.	Ah03	Sales : “Untuk kualitasnya hampir sama pak, Cuma beda difitur kameranya saja, batrainya sama-sama awet.”	Kalimat argumentatif
284.	Ai02	Penjual : “Biasanya kado untuk sahabat itu sesuatu yang disukai atau barang-barang yang sama kak, bisa jam tangan, baju atau aksesoris kak.”	Kalimat argumentatif
285.	Ai03	Penjual : “Maaf kak, untuk Warnanya adanya warna ini saja kak. Kalau ini ada warna kuning tapi harganya Rp. 85.000 lebih mahal sedikit kak.”	Kalimat argumentatif
286.	Ai04	Pembeli : “Hmmm. Yang ini saja kalau begitu karena teman saya suka warna kuning.”	Kalimat argumentatif
287.	Aj03	Penjual : “Sebenarnya untuk harga 18 juta itu sudah murah bu, motor ini kan kondisinya juga masih bagus.”	Kalimat argumentatif
288.	Ak04	Pedagang : “Yasudah karena ibu pelanggan diwarung saya, saya kasih harga paling murah.”	Kalimat argumentatif
289.	Al03	Bapak : “Bagaimana kalau kamu sekolah di MAN saja, lokasinya tidak terlalu jauh, kualitasnya juga tidak kalah dengan SMA nak.”	Kalimat argumentatif
290.	Am0	Afifah : “Iya bu, tadi ada kegiatan pramuka buk, oh iya bu besok fifah juga pulang sore karena mau belajar kelompok sama temen-temen.”	Kalimat argumentatif
291.	Am03	Afifah : “Insya Allah fifah sanggup kok bu, kegiatannya juga tidak berat cuma masak sama kegiatan ngaji saja selesai ngaji baru belajar tadi fifah sudah tanya sama teman yang sudah ikut asrama.”	Kalimat argumentatif
292.	An02	Pedagang bakso solo : “Maksud dan tujuan saya mengundang rekan-rekan pada hari ini untuk membicarakan pendapatan usaha kita yang semakin menurun. Sebagai sesama pedagang tentunya kita tidak mau usaha kita terus menerus seperti ini. Untuk itu saya ingin mengajak rekan-rekan untuk mendirikan perkumpulan pedagang bakso dan mie ayam di wilayah simo.”	Kalimat argumentatif
293.	Ao02	Nita : “Tenang saja bu, barang-barangnya terjangkau kok bu dan kualitasnya sudah terjamin bagus.”	Kalimat argumentatif
294.	Ao03	Nita : “Ini bu saya jualan penggorengan anti lengket dan serbaguna lo bu.”	Kalimat argumentatif
295.	Ap04	Pedagang : “Bisa nak, tapi gak banyak karena bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya.”	Kalimat argumentatif

296.	Aq02	Penjual : “Oh bisanya kalau buat pramuka itu yang ada haknya seperti ini.”	Kalimat argumentatif
297.	Aq03	Pembeli : “Biasanya 60 ribu pak, teman saya kemarin baru beli.”	Kalimat argumentatif
298.	A02	Ketua kelas : “ Bu, kami merencanakan untuk membuat kaos untuk kelas. Bagaimana Bu?” Bu Guru : “Kalau saya, setuju-setuju saja selama semuanya setuju.”	Bertanya > Menjawab pertanyaan
299.	A02	Bu Guru : “Memangnya model kaosnya seperti apa?” Ketua kelas : “Lengan panjang berwarna biru tua Bu, ini desainnya.” (menyerahkan selembar kertas)	Bertanya > Menjawab pertanyaan
300.	A03	Bu Guru : “Ini lumayan bagus desainnya. Lalu bagaimana dengan harganya?” Ketua kelas : “Harganya Rp. 150.000 Bu.”	Bertanya > Menjawab pertanyaan
301.	A04	Bu Guru : “Oh jadi begitu, jadi bagaimana ini semua setuju atau tidak?” Semua Murid : “Baiklah Bu, setuju.”	Menawarkan > Menerima tawaran
302.	B01	Guru: “Selamat pagi.” Murid-murid: “Pagi Bu.”	Ucapan salam > Menjawab salam
303.	B03	Murid-murid: “kapan outing class akan dilaksanakan Bu?” Guru: “Kira-kira dua bulan lagi sebelum pelaksanaan UAS tahun ini.”	Bertanya > Menjawab
304.	B04	Guru: “Kira-kira jumlah tabungan siswa dikelas ini berapa?” Murid 2: “Total tabungan setiap anak berbeda-beda Bu, ada yang diatas Rp.50.000 ada juga yang dibawah Rp 30.000 Bu.”	Bertanya > Menjawab
305.	C01	Ketua OSIM: “Assalamuallaikum. Wr.Wb. Permissi pak.” Kepala Madrasah: “Waalaikumsallam Wr.Wb. Silahkan masuk.”	Ucapan salam > Menjawab salam
306.	C02	Ketua OSIM: “Baik Pak, Terimakasih untuk waktu yang diberikan. Wassalamuallakum.” Kepala Madrasah: “Sama-sama, Waalaikumsallam.”	Ucapan salam > Menjawab salam
307.	C03	Ketua OSIM: “Assalamuallaikum Wr.Wb. Bagaimana menurut Bapak tentang proposal yang saya ajukan kemarin?” Kepala Madrasah: “Walaikumsallam Wr. Wb. Menurut saya rencana yang ada diproposal kurang tepat karena semua siswa	Mengusulkan > Menolak Usulan

		tidak mempunyai pakaian pahlawan.”	
308.	C04	Kepala Madrasah: “Saran saya memakai baju batik bagi laki-laki dan kebaya bagi perempuan.” Ketua OSIM: “Baik, saya akan menyampaikan hal ini kepada semua anggota OSIM dan semua siswa.”	Mengusulkan > Menerima Usulan
309.	D04	Wali Kelas: “Apa benar, Kevin tadi benar-benar izin mengikuti seminar?” Ketua Kelas: “Bener Bu, Ini surat izinnya.” (menyerahkan lembar surat izin kepada wali kelas)	Bertanya > Menjawab pertanyaan
310.	E03	Murid 1 : "Pak, mengapa harus besok? Apakah tidak terlalu mendadak, pak?" Bapak Guru : "Iya, sebelumnya kami meminta maaf, sebenarnya kami hendak melakukan kegiatan ini pada minggu depan. Tetapi karena akan ada kegiatan lain, jadi kita akan melakukannya besok."	Bertanya > Menjawab pertanyaan
311.	F02	Pemilik : iya pak, memang kenapa? Penyewa : begini pak saya bermaksud menyewa tanah bapak ini untuk lahan pertanian.	Bertanya > Menjawab pertanyaan
312.	G01	Putri : selamat siang. Adit : selamat siang.	Ucapan salam > Menjawab salam
313.	G03	Adit : ini berapa mbak? Putri : Rp. 50.000 mas.	Bertanya > Menjawab pertanyaan
314.	G03	Adit : wah, kok mahal mbak? Rp. 30.000 tidak boleh. Putri : tidak bisa mas, itu bahannya bagus soalnya. Adit : Rp. 40.000 ya mbak, ini untuk oleh-oleh ibu saya. Putri : benar-benar tidak boleh mas, nanti toko saya bisa bangkrut.	Meminta > Menolak Permintaan
315.	H03	Pembeli : Tidak boleh kurang apa mbak? Penjual : Boleh tapi sedikit mbak.	Bertanya > Menjawab pertanyaan
316.	I01	Pegawai Bank : " Selamat pagi pak, silahkan duduk, ada yang bisa kami bantu?" Nasabah : " Selamat pagi bu. Ya, terimakasih. Begini bu, saya ingin mengajukan proposal peminjaman uang untuk usaha ikan lele saya."	Ucapan salam > Menjawab salam

317.	I03	Nasabah : "Wah, apakah tidak bisa dinaikin lagi bu? Gimana kalau 400 juta?" Pegawai Bank : "Maaf pak, hanya segitu yang bisa kami sanggupi."	Meminta > Menolak permintaan
318.	J02	Ana : "Apa tak bisa kurang dikit ya?" Siti : "Mungkin bisa kurang paling cuma lima ratus."	Betanya > Menjawab pertanyaan
319.	L01	Bapak Akbar : "Selamat sore pak." Bapak Tejo : " Selamat sore, silahkan duduk pak?"	Ucapan salam > Menjawab salam
320.	L03	Bapak Tejo : "Bagaimana kalau 15 juta?" Bapak Akbar : "Hmm. Bagaimana kalau 14 juta saja pak? Kebetulan ini saya sudah bawa uangnya "	Menawarka n > Menolak tawaran
321.	M03	Wahyudi : "Mobil ini juga bagus, saya ingin membeli mobil ini, harganya berapa? Apa ada warna lain selain mobil ini?" Karyawan : "Hanya tersisa warna abu-abu ini. Harganya 250 juta."	Betanya > Menjawab pertanyaan
322.	M03	Wahyudi : "Wah, mahal. 210 juta ya?" Karyawan : "Belum boleh Pak. 230 juta, ini sudah murah."	Menawarka n > Menolak tawaran
323.	M03	Wahyudi : "225 juta." Karyawan : "Hmm. Baiklah, untuk bapak 225 juta."	Menawarka n > Menerima tawaran
324.	N01	Penjual : Selamat sore, Pak Pembeli : Oh, ya. Selamat sore.	Ucapan salam > Menjawab salam
325.	O03	Pembeli : "Apakah boleh dikurangi? Rp.40.000 ya Bu saya beli 2." Penjual : "Tidak boleh Bu, ini harga pas."	Menawarka n > Menolak tawaran
326.	P01	Penjual : Selamat siang Pembeli : Selamat siang	Ucapan salam > Menjawab salam
327.	P02	Pembeli : Memang harganya sekitar berapa ya mbak? Penjual : Sekitar 15.000.000.	Betanya > Menjawab pertanyaan
328.	P03	Pembeli : Boleh kurang atau tidak mbak? Penjual : Boleh. Tapi kurangnya hanya sedikit mbak.	Betanya > Menjawab pertanyaan

329.	Q01	Teller : "Selamat siang, Bu. Ada yang bisa saya bantu?" Ibu Suti : "Ini Bu, saya ingin mengikuti bazar peminjaman uang di Bank ini."	Betanya > Menjawab pertanyaan
330.	Q02	Teller : "Mau mengajukan berapa juta bu?" Ibu Suti : "4 juta saja Bu."	Betanya > Menjawab pertanyaan
331.	Q03	Teller : "Tidak ditambah lagi Bu, jadi 5 juta?" Ibu Suti : "Tidak Bu, 4 juta saja sudah cukup."	Menawarkan > Menolak tawaran
332.	R01	Penjual : "Selamat pagi Bu." Pembeli : "Pagi, ada apa?"	Ucapan salam > Menjawab salam
333.	R04	Pembeli : "Rp. 19.000 ya?" Penjual : "Ya, sebenarnya ini belum boleh, tapi untuk ibu boleh."	Menawarkan > Menerima tawaran
334.	S01	Penjual : selamat sore mbak. Pembeli : selamat sore.	Ucapan salam > Menjawab salam
335.	S02	Penjual : mari mbak saya antarkan ke tempatnya. Mau ukuran berapa mbak? Pembeli : yang sedang aja mbak 39.	Betanya > Menjawab pertanyaan
336.	S03	Pembeli : oh iya mbak. Harganya berapa? Penjual : 250 ribu mbak.	Betanya > Menjawab pertanyaan
337.	S03	Penjual : belum boleh, 220 ribu ya mbak. Ini sudah murah kalau ditempat lain lebih mahal. Pembeli : tidak mau kalau boleh 165 ribu.	Menawarkan > Menolak tawaran
338.	T02	Retno : "Kameranya dijual berapa kak?" Budi : "3,5 juta mbak, bisa dinego tapi sedikit saja soalnya saya belinya 2 bulan yang lalu. 3,5 juta itu sudah murah banget mbak."	Betanya > Menjawab pertanyaan
339.	U01	Makelar : "Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?" pembeli : "Saya mencari tanah 1 hektar yang letaknya strategis di dekat jalan raya	Betanya > Menjawab pertanyaan
340.	U03	Pembeli : "Kalau harganya 200 juta bagaimana?" Makelar : "Maaf pak harganya memang mahal karena tanah itu terletak di dekat jalan raya dan aksesnya mudah untuk kendaraan pabrik keluar masuk lokasi."	Menawarkan > Menolak tawaran
341.	U04	Pembeli : " Kalau 240 juta bagaimana?" Makelar : "Ya sudahlah tidak apa-apa nanti surat sertifikat tanahnya saya urus apabila uangnya sudah dibayar lunas."	Menawarkan > Menerima

			tawaran
342.	V02	Bayu : "Bagus kalau gitu, nanti kita coba kesana gimana kamu bisa kan ga?" Ega : "Bisa kok."	Meminta Tolong > Memenuhi Permintaan
343.	V02	Bayu : "Kayaknya aku tertarik sama kos ini, bisa panggilkan pemiliknya Dit?" Adit : "Tentu, tunggu sebentar akan kupanggilkan."	Meminta Tolong > Memenuhi Permintaan
344.	V03	Bayu : "Apa tidak bisa turun lagi pak?" Pemilik : " Tidak bisa mas, itu sudah murah untuk fasilitas seperti ini."	Menawarkan > Menerima tawaran
345.	W03	Pemilik : "Halo mbak, selamat pagi." Penyewa : "Pagi mbak."	Ucapan salam > Menjawab salam
346.	Y01	Lia : "Selamat pagi Pak." Petugas : "Ya, selamat pagi."	Ucapan salam > Menjawab salam
347.	Z01	Penyewa : "Selamat siang Pak." Pemilik toko : "Siang Pak, ada yang bisa saya bantu?"	Ucapan salam > Menjawab salam
348.	Aa01	Pembeli : "Selamat siang pak." Penjual : "Selamat siang mas. Ada yang bisa saya bantu?"	Ucapan salam > Menjawab salam
349.	Ab02	Richa : "Boleh kita lihat kamarnya Bu?" Pemilik kos : "Boleh, mari saya antarkan." Rizki : "Kalau satu kamar untuk dua orang bisa Bu?" Pemilik Kos: Boleh, disini banyak pelajar yang kos satu kamar untuk dua orang."	Bertanya > Menjawab pertanyaan
350.	Ab03	Richa : "Bisa dikurangi tidak bu? Jadi 270 ribu Bu." Pemilik kos : "Tidak bisa dek, kos ini masih baru fasilitasnya juga bagus, kamarnya luas sudah kamar mandi dalam. Kalau 300 ribu bagaimana untuk harga pelajar?"	Menawarkan > Menolak tawaran
351.	Ac02	Pembeli : "Produknya bagus enggak mas?" Penjual : "Produknya dijamin bagus mas, sudah SNI juga."	Bertanya > Menjawab pertanyaan
352.	Ac03	Pembeli : "Harganya berapa mas?" Penjual : "Harga normalnya 200 mas, karna ini lagi promo jadi 170 mas."	Bertanya > Menjawab pertanyaan
353.	Ad01	Murid : "Selamat siangpak." Guru : "Siang, ada perlu apa?"	Ucapan salam >

			Menjawab salam
354.	Ad02	Guru: "Tentu boleh, tetapi kalian akan memamerkan apa?" Murid : "Kami akan menjual mug dan designnya dapat sesuai keinginan pembeli."	Betanya > Menjawab pertanyaan
355.	Ae01	Pembeli : "Selamat siang, Pak." Penjual : "Selamat siang, silahkan duduk. Dengan pak Midun bukan?"	Ucapan salam > Menjawab salam
356.	Ae01	Pembeli : "Oh begitu pak, bisa saya lihat mobil itu sekarang?" Penjual : Tentu saja. Lewat sini pak. Nah ini mobilnya masih bagus bukan?" Pembeli : Iya Pak. Persis seperti foto yang terpajang itu."	Betanya > Menjawab pertanyaan
357.	Ae02	Pembeli : "Bolehkah saya mengecek perlengkapannya Pak?" Penjual : "Oh ya, silahkan."	Meminta > Menerima
358.	Af02	Sales : "Selamat sore Buk." Pembeli : "Selamat sore mbak, ada yang bisa saya bantu?"	Ucapan salam > Menjawab salam
359.	Af02	Pembeli : "Apa krim ini cocok untuk kulit saya yang berjerawat.?" Sales : "Krim ini cocok untuk semua jenis kulit bu, asal pemakaiannya rutin dan benar."	Betanya > Menjawab pertanyaan
360.	Af03	Pembeli : "50.000 saja ya." Sales : "Belum boleh bu, saya beri harga 75.000 ya."	Menawarkan > Menolak tawaran
361.	Ag02	Penjahit : "Tentu bisa dong mel, memangnya untuk berapa orang?" Amel : "Untuk 4 orang Bu, untuk saya, bapak, ibu dan kakak saya."	Betanya > Menjawab pertanyaan
362.	Ag02	Amel : "Modelnya seperti foto ini Bu, kira-kira kalau ibu carikan kainnya sekalian bisa tidak?" Penjahit : "Bisa saja, mau dicarikan yang seperti apa?"	Meminta Tolong > Menerima
363.	Ah01	Sales : "Selamat sore pak, ada yang bisa saya bantu?" Pembeli : "selamat sore, iya saya ingin membeli HP untuk anak saya."	Ucapan salam > Menjawab salam
364.	Ah03	Pembeli : "Harganya berapa mas?" Sales : "Harga untuk HP Mi Rp. 1.760.000, ViVi Rp. 1.800.000, Appa Rp.1.780.000 pak."	Betanya > Menjawab pertanyaan
365.	Ai01	Penjual : "Siang kak, ada yang bisa saya bantu?" Pembeli : "Siang mbak, ini mbak saya mau cari kado untuk teman saya."	Betanya > Menjawab pertanyaan
366.	Ai01	Pembeli : "Dia suka pakai jam tangan mba, kalau gitu saya boleh lihat-lihat jam tangannya?" Pejual : "Oh, mari saya antar kak. Ini koleksi jam tangan terbaru kami, ada banyak model yang lucu-lucu kak."	Betanya > Menjawab pertanyaan

367.	Aj01	Pembeli : “Selamat siang Pak.” Penjual : “Selamat siang, silahkan duduk.”	Ucapan salam > Menjawab salam
368.	Aj04	Pembeli : “Kurangin lagi pak.” Penjual : “Tidak bisa bu, pasarannya juga segitu dan kondisi motor ini kan masih bagus, ibu gak akan rugi kalo beli motor ini daripada ibu beli ditempat lain harga murah tapi kondisinya belum menjamin. Bagaimana ibu mau apa tidak.”	Menawarka n > menolak tawaran
369.	Ak02	Pembeli : “Tambah bawang merah 1 kg deh pak. Jadi semuanya berapa?” Pedagang : “Semuanya jadi 60 ribu bu.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
370.	Ak04	Pembeli : “50 ribu boleh tidak?” Pedagang : “Yasudah karena ibu pelanggan diwarung saya, saya kasih harga paling murah.”	Menawarka n > menerima tawaran
371.	Al01	Bapak : “Nak, setelah kamu lulus SMP km mau melanjutkan sekolah dimana, apa sudah kamu pikirkan lagi?” Anak : “Saya belum tau pak. Masih bingung”	Betanya > Menjawab pertanyaan
372.	Al02	Bapak : “Kamu mau melanjutkan di SMA, SMK atau MAN saja?” Anak : “Sebenarnya saya mau melanjutkan di SMA pak, tapi jaraknya terlalu jauh.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
373.	Am01	Afifah : “Assalamualaikum.” Ibu : “Waalaikumsalam, kok baru pulang nak.”	Ucapan salam > Menjawab salam
374.	Am03	Ibu : “Ikut asrama berarti nanti kegiatanmu tambah banyak nak, setelah selesai sekolah nanti ada kegiatan asrama sampai malam, apa kamu sanggup?” Afifah : “Insya Allah fifah sanggup kok bu, kegiatannya juga tidak berat cuma masak sama kegiatan ngaji saja selesai ngaji baru belajar tadi fifah sudah tanya sama teman yang sudah ikut asrama.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
375.	Am02	Ibu : “Terus kamu mau daftar kapan?” Afifah : “Rencananya fifah mau daftar minggu depan Bu sama teman lainnya.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
376.	An01	Pedagang bakso solo : “Selamat siang saudara-saudara.” Pedagang bakso wonogiri dan malang : “Selamat siang.”	Ucapan salam > Menjawab salam
377.	An04	Pedagang bakso wonogiri : “Nah, selain itu kita juga bisa adakan beberapa event untuk memperkenalkan variasi bakso yang kita buat.” Pedagang bakso malang : “Saya setuju jika tujuan perkumpulan ini	Mengusulka n > Menerima

		untuk menarik mangsa pasar penikmat bakso agar semakin bertambah.”	
378.	An04	Pedagang bakso solo : “Jadi bagaimana? Apa semuanya setuju?” Pedagang bakso wonogiri : “Ya kami semua setuju.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
379.	Ao01	Nita : “Assalamuaikum ibu-ibu. Pada sibuk apa ini ?” Ibu-ibu : “Waalikumsalam mbak, biasa kumpul-kumpul arisan mbak.”	Ucapan salam > Menjawab salam
380.	Ao02	Nita : “Wah.. saya boleh ikut gabung disini nggak bu sambil saya menawarkan barang dagangan saya.” Ibu-ibu : “boleh saja mbak, tapi jangan mahal-mahal barangnya.”	Menawarkan > menerima tawaran
381.	Ao03	Nita : “Pembayarannya bisa dicicil 2 kali kok bu. bagaimana?” Ibu-ibu : “Ya kalau boleh dicicil si saya mau.”	Menawarkan > menerima tawaran
382.	Ao04	Nita : “Boleh kok bu, jadi Ibu-ibu mau ambil berapa penggorengan ini? Nanti saya siapkan.” Ibu-ibu : “Kita ambil 20 penggorengan ya mbak.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
383.	Ap01	Mila : “Assalamualaikum bu.” Pedagang : “Waalikumsalam nak, mau cari apa?”	Ucapan salam > Menjawab salam
384.	Ap02	Mila : “Saya mau cari baju gamis ada bu?” Pedagang : “Ada kak, dilihat dulu juga boleh disini banyak modelnya.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
385.	Ap03	Mila : “Apa tidak bisa kurang bu harganya?” Pedagang : “Bisa nak, tapi gak banyak karena bahannya ini bagus tebal tapi tidak panas harganya lebih mahal dari yang lainnya.”	Betanya > Menjawab pertanyaan
386.	Aq02	Penjual : “Iya, mau cari apa dek?” Pembeli : “Saya cari sepatu fantopel pak disini ada tidak?”	Betanya > Menjawab pertanyaan
387.	Aq04	Penjual : “Yasudah 60 ribu, kaos kakinya sekalian?” Pembeli : “Iya pak kaos kakinya yang warna hitam ini ya.”	Menawarkan > menerima tawaran

D. Lampiran Wawancara dengan Guru Pengampu Bahasa Indonesia

Narasumber : Bpk. Drs. Aziz Setyaji

Waktu wawancara : 18 Februari 2020

1. Bagaimana proses KBM materi teks negosiasi dikelas?

Jawab : Proses KBM di setiap materi pada dasarnya sama, pertama pengenalan materi dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan ataupun pernyataan yang berkaitan dengan materi yang akan saya ajarkan, semisal materi teks negosiasi saya memberikan pandangan proses negosiasi yang paling sering kita temui seperti saat jual beli atau saat menjadi sales yang menawarkan barang. Setelah siswa mengetahui apa yang dimaksud dengan negosiasi baru saya masuk pada KD dalam materi. Jadi, sebelum masuk lebih jauh dalam materi saya berikan gambaran terlebih dahulu agar siswa memiliki persepsi sendiri mengenai materi, setelah pembelajaran berlangsung saya beri pengayaan untuk mengetahui apakah siswa sudah paham atau belum.

2. Bagaimana tingkat keterampilan siswa dalam menulis?

Jawab : Untuk tingkat keterampilan, ya tidak bisa disama ratakan antara siswa A dengan siswa B pasti berbeda, ada siswa yang ketika diberikan tugas menulis dia suka pekerjaannya juga bagus. Tapi ada juga siswa yang mengerjakan semaunya, alasannya tidak bisa mengungkapkan kata-kata seperti itu. Jika dibandingkan dengan sekolah lain, ya disini masih kurang untuk kesadaran literasinya.

3. Apakah siswa sudah memahami struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi?

Jawab : Karena materi itu sudah diajarkan dan saya juga sudah mengadakan evaluasi untuk materi teks negosiasi, 80% siswa sudah memahami apasaja strukturnya,kebahasaanya.

4. Bagaimana pola kebahasaan yang digunakan siswa dalam penulisan teks negosiasi?

Jawab : Karena teks negosiasi sangat akrab dengan kehidupan sehari-hari, biasanya siswa cenderung dibawa dengan bahasa sehari-hari. Tanpa sadar menggunakan bahasa yang tidak baku. Karena materi ini cenderung selalu kita alami dalam keseharian siswa kurang ekspresif dalam penggunaan kata-kata.

5. Apakah siswa mampu mencantumkan seluruh struktur dalam teks negosiasi dengan benar?

Jawab : Iya, mereka mampu mencantumkan keseluruhan struktur teks.

6. Apakah ada faktor yang menghambat proses pembelajaran menulis teks negosiasi?

Jawab : Faktor penghambat sebenarnya masih sama dengan tahun-tahun sebelumnya, siswa disini masih perlu dituntun untuk lebih memahami materi ataupun untuk tertarik dengan materi. Jika dibandingkan dengan di SMA negeri guru hanya bilang besok materinya ini, mereka akan segera mempelajari materi yang akan disampaikan besok. Jadi saat guru mengajar tidak monoton yang harus berceramah di depan siswa bisa lebih aktif dalam pembelajaran, kalau disini menerapkan metode saintifik belum bisa berjalan sepenuhnya. Guru masih harus mengembangkan minat dan ketertarikan siswa pada materi khususnya menulis.

7. Apakah setelah penyampaian materi siswa diberikan pengayaan untuk memperdalam pemahamannya mengenai materi yang baru saja dipelajari?

Jawab : Iya, setiap saya selesai menyampaikan materi saya selalu mengulas kembali materi, jika waktunya mencukupi saya memberikan soal yang harus dikerjakan atau kalau tidak cukup saya memberikan pertanyaan pada beberapa siswa secara acak mengenai materi yang sudah diajarkan. Dengan begitu saya tahu sejauh mana mereka memahami materi yang saya sampaikan.

E. Lampiran Rencana Pelaksanaan Pembelajaran

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Mata Pelajaran	Sekolah	Kelas/Semester	Materi Pokok	Alokasi Waktu
Bahasa Indonesia	MAN 2 Boyolali	X IPS/ Genap	<i>Teks Negosiasi</i>	4 X 45 menit

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
------------------	---------------------------------

3.10 Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.	<p>Mendata pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis</p> <p>Mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi lisan maupun tertulis.</p>
4.10 Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi	<p>Merancang pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tertulis</p> <p>Menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi secara lisan atau tertulis</p>

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran dengan model pembelajaran *problem based learning*, peserta didik dapat mengevaluasi dan menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan dan penutup dalam teks negosiasi dengan kritis, bekerja sama, dan komunikatif selama proses pembelajaran.

B. Langkah-Langkah Pembelajaran (model *problem based learning*)

1. Peserta didik mencermati tujuan pembelajaran.
2. Peserta didik membaca teks negosiasi dari web google sites berikut: <https://sites.google.com/view/budimannegosiasi/beranda> dan mencari tahu permasalahan yang terdapat dalam teks tersebut.
3. Peserta didik merumuskan permasalahan berkaitan dengan pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi.
4. Peserta didik dengan difasilitasi dan dibimbing pendidik bekerja sama dalam kelompok secara kritis mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi.
5. Peserta didik bekerja sama mengembangkan hasil evaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi serta mengonstruksi teks negosiasi. Selanjutnya, peserta didik menyajikannya dalam bentuk presentasi yang ditanggapi langsung oleh kelompok lain.
6. Peserta melakukan evaluasi dengan bertukar pendapat juga refleksi

terhadap kegiatan evaluasi dan penyusunan teks negosiasi yang telah mereka lakukan.

7. Pendidik melaksanakan penilaian terhadap pembelajaran.

C. Penilaian

1. Sikap: Observasi saat pembelajaran tentang sikap kritis, kerja sama, dan komunikatif.
2. Pengetahuan: Tes tulis bentuk uraian tentang mengevaluasi pengajuan, penawaran dan persetujuan dalam teks negosiasi
3. Keterampilan: Praktik menyampaikan pengajuan, penawaran, persetujuan, dan penutup dalam teks negosiasi.

Boyolali, 2 Januari 2020

Mengetahui,

Kepala MAN 2 Boyolali

Guru Mata Pelajaran

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN (RPP)

Mata Pelajaran	Sekolah	Kelas/Semester	Materi Pokok	Alokasi Waktu
Bahasa Indonesia	MAN 2 Boyolali	X IPS/ Genap	<i>Struktur dan Kebahasaan Teks Negosiasi</i>	4 X 45 menit

Kompetensi Dasar	Indikator Pencapaian Kompetensi
------------------	---------------------------------

<p>3.11. Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.</p>	<p>Mendefinisikan tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Kebahasaan pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p> <p>Mengidentifikasi tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Kebahasaan pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p>
<p>4.11. Mengkonstruksikan teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan.</p>	<p>memverifikasi kesimpulan data dan informasi tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Kebahasaan pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p> <p>Mempresentasikan hasil verifikasi data tentang Struktur teks negosiasi: orientasi dan permasalahan (pengajuan, penawaran, dan persetujuan). Kebahasaan pasangan tuturan dalam teks negosiasi dan bahasa yang santun</p>

A. Tujuan Pembelajaran

Melalui kegiatan pembelajaran dengan model pembelajaran *problem based learning*, peserta didik dapat Menganalisis dan mengonstruksi teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan dengan kritis, bekerja sama, dan komunikatif selama proses pembelajaran.

B. Langkah-Langkah Pembelajaran (model *problem based learning*)

1. Peserta didik mencermati tujuan pembelajaran.
2. Peserta didik membaca contoh teks negosiasi dan mencari tahu hal penting berkaitan dengan materi pokok pembelajaran.
3. Peserta didik menganalisis struktur dan kebahasaan dalam teks negosiasi.
4. Peserta didik dengan difasilitasi dan dibimbing pendidik bekerja sama dalam kelompok secara kritis mengonstruksi teks negosiasi dengan

memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan dengan kritis, bekerja sama, dan komunikatif selama proses pembelajaran.

5. Peserta didik bekerja sama mengembangkan hasil evaluasi Menganalisis dan mengonstruksi teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan dengan kritis, bekerja sama, dan komunikatif selama proses pembelajaran. Selanjutnya, peserta didik menyajikannya dalam bentuk presentasi yang ditanggapi langsung oleh kelompok lain.
6. Peserta didik melakukan evaluasi dalam bentuk tukar pendapat juga refleksi terhadap kegiatan Menganalisis dan mengonstruksi teks negosiasi dengan memerhatikan isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan dengan kritis, bekerja sama, dan komunikatif selama proses pembelajaran yang telah mereka lakukan.
7. Pendidik melaksanakan penilaian terhadap pembelajaran